3708y_RU_Q2017_Qiyabi_Yekun imtahan testinin suallari**Fənn : 3708Y Kommersiya fəaliyyətinin əsasları****1 В традиционной коммерции**

- все составляющие (товар, субъект и процесс) – физические
- все ответы верны
- товар физический, процесс проведения сделки и субъект – цифровые
- товар и субъект – физические, а прочес проведения сделки - цифровой
- нет правильного ответа

2 Укажите не верное утверждение, относящееся к коммерции:

- деятельность, в основе которого не лежит покупка товаров для их последующей реализации
- вид бизнес-деятельности, связанный с торгово-организационными операциями
- направлен на осуществление процесса купли-продажи товаров
- деятельность предприятий и организаций по закупке ресурсов для обеспечения процесса производства товаров (услуг)
- деятельность по оказанию услуг с целью получения прибыли

3 Коммерция – это

- нет правильного ответа
- все ответы верны
- деятельность, связанная с торгово-организационными операциями, направленными на осуществление купли-продажи товаров и оказания услуг с целью получения прибыли
- любая деятельность, в том числе разового характера, направленная на получение прибыли
- деятельность, отличительными чертами которой является: регулярность, инновационность, вложение капиталов и экономические риски

4 Когда принят закон Азербайджанский Республики «О предприятиях»

- 1994
- 1998
- 2000
- 2004
- 1996

5 Предмет курса «Коммерческая деятельность»

- Процессы, связанные с движением товара как потребительной стоимости
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле
- Торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле, быстрого доведения товаров до конечных потребителей
- Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях

6 Что изучает «Коммерческая деятельность» как научная дисциплина

- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле, быстрого доведения товаров до конечных потребителей
- Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле
- Быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей
- Наиболее эффективное выполнение коммерческих процессов

7 Задачи развития коммерческой работы на современном этапе

- Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков;
- Все выше указанные варианты верны
- Развитие и совершенствование рекламно-информационной деятельности
- Координация закупочной работы среди поставщиков и потребителей
- Развитие и совершенствование рекламно-информационной деятельности
- Изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков;

8 В зависимости от объектов купли-продажи и по территории их охвата выделяют следующие товарные рынки:

- Внутренний, региональный и национальный рынки
- Национальный и внешний рынки
- Локальный и региональные рынки
- Совокупный внутренний и региональный рынки
- Рынок нефтепродуктов, рынок зерна

9 Что представляет собой рыночная инфраструктура

- Совокупность организаций правовых форм и субъектов рынка, обеспечивающих его функционирование
- Фондовые и товарные биржи, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
- Оптовая и розничная торговля, обеспечивающее нормальное функционирование рынка
- Обслуживающие отрасли, предприятия, организации, обеспечивающие нормальное функционирование рынка
- Аукционы, фермерские хозяйства, обеспечивающие нормальное функционирование рынка

10 Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской.

- коммерция – составная часть предпринимательской деятельности
- коммерция – торговая, а предпринимательство – производственная сфера деятельности
- предпринимательство – отрасль, приносящая прибыль с экономической, производственной и других видов деятельности, а коммерция – иной вид деятельности
- разница в том, что коммерция является процессом купли-продажи товаров
- конечная цель предпринимательской деятельности - коммерция

11 С чем связана необходимость применения коммерция в нашей стране:

- с переходом к рыночным отношениям
- с повышением уровня организации производства
- с приватизацией и разгосударствлением собственности
- с разнообразием форм собственности
- с изменением отношения потребителей к товарам

12 Как учреждается полное товарищество

- Как учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
- Учреждается не менее чем тремя юридическими лицами
- Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
- Учреждается не менее чем двумя компаньоном и одним пайщиком

13 Какие процессы выполняются в торговле?

- Все выше указанные варианты верны
- Технология оптовой и розничной продажи товаров; рекламно-информационная деятельность;
- Заключение договоров, разработка заявок и заказов; организация и технология проведения оптовых закупок;
- Изучение и прогнозирование покупательского ; выявление и изучение источников поступления товаров;
- Формирование торгового ассортимента на складах и магазинах;

14 Этапы развития коммерческой деятельности в Азербайджане

- XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1960; 1960-1986; 1986-1991; 1991 по н.в.
- XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1986; 1986-1991; 1986-1991; 1991 по н.в.
- XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1928-1933; 1933-1960; 1960-1986; 1986-1991; 1991 по н.в.
- XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1933; 1933-1960; 1960-1986; 1986 по н.в.
- XIX –нач. XX в.в., 1918-1921; 1921-1928; 1928-1961; 1961-1986; 1986-1991; 1991 по н.в.

15 Когда принят закон Азербайджанской Республики О собственности

- 1993
- 1999
- 1997
- 1995
- 1991

16 Объект изучения курса Коммерческая деятельность

- Торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы
- Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле, быстреего доведения товаров до конечных потребителей
- Процессы, связанные с движением товара как потребительной стоимости
- Быстреего доведения товаров до конечных потребителей

17 Предмет курса Коммерческая деятельность

- Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях
- Процессы, связанные с движением товара как потребительной стоимости
- Торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле

18 Что изучает Коммерческая деятельность как научная дисциплина

- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле, быстреего доведения товаров до конечных потребителей
- Наиболее эффективное выполнение коммерческих процессов
- Быстреего доведения товаров до конечных потребителей
- Рациональную организацию коммерческих процессов в торговле
- Коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях

19 Что является предметом торговли в современных условиях

- Купля-продажа всех продуктов труда
- Защита прав потребителей
- Взаимоотношения между покупателями и продавцами
- Личные потребительские вещи
- Обеспечение пропорциональности в сфере услуг

20 Что является предметом торговли

- Товар
- Покупатели
- Услуга
- Цена
- Продавцы

21 В чем заключается основная цель торговой деятельности

- Удовлетворение потребностей покупателей
- Завоевать наибольшее количество покупателей
- Получить максимальную прибыль
- Продать как можно больше товаров
- Превращать товары в деньги, деньги в товары

22 Торговля это:

- Вид человеческой деятельности, связанный с товарным обращением
- Деятельность, ориентированная на изучение спроса, исследование рыночных возможностей
- Деятельность, ориентированная на рынок
- Деятельность, ориентированная на удовлетворение потребностей людей посредством обмена
- Деятельность, направленная на изучение позиций

23 Коммерческие процессы - это

- Процесс, связанный с куплей и продажей товаров
- Мелкая розничная торговля
- Все прогрессивные формы купли-продажи товаров
- Процесс оптовой торговли
- Процесс купли-продажи товаров между производителями и покупателями

24 Какие из данных процессов являются технологическими

- Доставка, хранение, упаковка, сортировка и т.д. товаров
- Процесс купли-продажи товаров между производителями и покупателями
- Мелкая розничная торговля по купле-продаже товаров
- Все прогрессивные формы купли-продажи товаров
- Торгово-коммерческая, предпринимательская и производственная деятельность

25 Конъюнктура рынка - это:

- соотношение между объемом спроса и предложения при сложившемся уровне цен
- превышение предложения над спросом при сложившемся уровне цен
- превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен
- равновесное состояние объема спроса и предложения при сложившемся уровне цен
- соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен

26 Что составляет теоретическую основу коммерции:

- Торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров
- ситуационный и системный анализ
- ценообразование
- за кон стоимости
- стратегическое планирование

27 Организационно-правовые формы предприятий

- Индивидуальное предприятие, полное товарищество, коммандитное товарищество, акционерного общество и предприятия с ограниченной ответственностью
- Индивидуальное предприятие акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью
- Объединенное предприятие, акционерного акционерного общества и предприятия с ограниченной ответственностью
- Полного товарищества, дочерное общества, акционерного общества, акционерного общества
- Полное товарищество, коммандитное товарищества, дочерное общество

28 Какие существует способы координации в коммерции

- Горизонтальная специализация ,вертикальная специализация, формализация поведения

- Взаимное согласование, непосредственный контроль, стандартизация труда, стандартизация результатов труда, стандартизация квалификации
- Построение организационной структуры, создание системы передачи информации, стандартизация процессов труда
- Задачи, взаимное согласование, виды функций, непосредственный контроль
- Задачи, виды функции в отдельных звенах, построение организационной структуры, распределение ответственности, созданные системы передачи информации

29 Что понимается под документом или документированной информацией:

- информация, зафиксированная на бумажном носителе и заверенная подписью руководителя и печатью организации
- зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими её идентифицировать
- все ответы верны
- нет правильного ответа
- упорядоченная совокупность данных, зафиксированных с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы

30 Значение научно-технического прогресса в торговле

- Реконструкция производства
- Обеспечивает техническое перевооружение отрасли
- Обеспечивает высокую эффективность всего процесса
- Важный фактор развития экономики
- Поступательное развитие науки и техники

31 Какие основные задачи коммерческих услуг в торговле:

- основные задачи коммерческих услуг в прогнозировании и изучении объема региональных товарных рынков в торговле
- состоит из обслуживающих структур по товарно-рыночным принципам для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле
- состоит из обслуживающих структур по географическим принципам для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле
- состоит из функциональных структур для прогнозирования и изучения объема региональных товарных рынков в торговле
- состоит из внедрения в жизнь рекламно-информационной деятельности проведение дифференциации между потребителями и поставщиками

32 Формы применяемых имущественных санкций

- пеня; неустойка
- Штраф; пеня
- Штраф; неустойка; пеня
- Штраф
- Неустойка; штраф

33 Договор поставки заключается на

- 3
- 5
- Все вышеуказанные варианты верны
- 1 или иной период
- 2

34 Договор купли-продажи товаров

- Товары сдаются покупателю через определенной срок
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора только количеством и качеством, либо выборе не изготовленной
- Товар определяемой в момент заключения договора

- Все вышеуказанные варианты верны
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора

35 Что такое пролонгация?

- Продолжение договора поставки
- Исполнение договора поставки
- Выполнение договора поставки
- Все выше указанные варианты верны
- Завершение договора поставки

36 Что представляет собой торговая конъюнктура?

- состояние торговли при соответствующем уровне цен за определенный период времени
- соотношение нужды и спроса при сложившемся уровне цен
- равновесное состояние объема спроса и предложения при сложившемся уровне цен
- превышение предложения над спросом при сложившемся уровне цен
- превышение объема спроса над предложением при сложившемся уровне цен

37 Обязательные условия договора поставки

- Количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке; сроки исполнение
- Дата заключения договора; полное наименование сторон заключивших договор
- Все выше указанные варианты верны
- Цены и порядок расчетов; имущественная
- Порядок поставки товаров; качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров

38 Что такое хозяйственные связи?

- Все выше указанные варианты верны
- Экономические; организационные; административно - правовые; финансовые отношения складывающиеся между покупателями и поставщиками
- Экономические; организационные; коммерческие отношения складывающиеся между покупателями и поставщиками
- Экономические; коммерческие
- Экономические; организационные административно-правовые отношения складывающиеся между покупателями и поставщиками

39 Как создаются объединенные предприятия

- На добровольных началах союзом, концерном и другими объединениями по отраслевым, территориальным признакам
- Общество в уставном капитале преобладает другое товарищество
- Учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
- Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами

40 Основными элементами хозяйственной самостоятельности в торговле являются:

- Оборот, прибыль, специальные оборотные средства
- Товарооборот, издержки обращения, количество работников и фонд заработной платы
- Планирование, бережливость, материальная заинтересованность, ценообразование, кредитование, финансовая устойчивость
- Самоокупаемость, рентабельность, материальная выгода
- Основной и оборотный капитал, прибыль и рентабельность

41 Какими методами пользуются при планировании розничного товароборота?

- Оперативный, сравнительный, опытный
- Экономико-аналитический, статистический, экономический

- Метод прямых расчетов, экономико-аналитический метод, экономико-математический метод
- Нормативный, метод группировки
- Математический, бухгалтерский, коммерческий

42 Формы оплаты труда в торговле и массовом питании.

- По объему прибыли и рентабельности
- По производительности труда и эффективности
- Повременная и сдельная: в том числе премиальная
- По объему оборота и структуре
- Тарифное разделение

43 С точки зрения экономической сущности торговля определяется как:

- форма товарного обращения, осуществляемая при посредстве денег, отрасль национальной и международной экономики
- совокупность внутренней и внешней торговли
- форма применения денежного товарообмена в национальной экономике
- сфера деятельности, создающая экономические отношения между физическими лицами
- самая развитая, целенаправленная форма товарного обмена

44 Какие из перечисленных являются закономерностями развития спроса?

- Устойчивый и систематический рост общего объема спроса, сопровождающийся количественными и качественными изменениями, происходящими в его структуре
- Данная закономерность отражается на розничном товарообороте республики
- Устойчивый рост общего объема спроса, сопровождающийся количественными изменениями, происходящими в его инфраструктуре
- Устойчивый рост общего объема товарного предложения, сопровождающийся количественными и качественными изменениями, происходящими в его структуре
- Данная закономерность отражает социально-экономическое положение и политическую стабильность

45 Рынок, соответствующий положению, при котором предложение превышает объём спроса, - это:

- рынок потребителей
- рынок средств производства
- рынок посредников
- рынок правительственных учреждений
- рынок производителей

46 Как учреждается акционерное общество

- Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами
- Как учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
- Общество в уставном капитале которого преобладает другое хозяйственное общество или товарищество
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
- Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков

47 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об Акционерных Обществах

- 1996
- 1998
- 2000
- 2002
- 1994

48 Перечислить основные группы рынков

- Все вышеуказанные варианты верны
- Средства производства и производственных видов деятельности; потребительские товары

- Рабочая сила; ценная бумага; валюта;
- Услуги; жильё, здание и сооружения непроизводственного назначения
- информация ; инновация

49 Что входит в деятельность торговых услуг

- Услуги связанные с покупкой товара; связанные с оказанием помощи покупателям при использовании приобретенных товаров; связанные с созданием благоприятной обстановки для посещения магазина
- Услуги связанные с покупкой товара; связанные с оказанием помощи покупателям
- Услуги связанные с покупкой товара; связанные с созданием благоприятной
- Связанные с оказанием помощи покупателям при использовании приобретенных товаров; связанные с созданием благоприятной обстановки для посещения магазина
- Услуги связанные с покупкой товара

50 Какие имеются принципы хозяйственной самостоятельности в торговле?

- Принцип количества работников, производительности труда и фонда заработной платы
- Принцип демократичности
- Принцип валового дохода
- Принципы оборота, товарных запасов и поступления товаров
- Принцип бережливости, прибыльности и материальной заинтересованности

51 Принципы организации оплаты труда в торговле.

- Тарифная система и система оплаты труда
- Количество работников и производительность труда
- Производительность труда и эффективность труда
- Оборот и его структура
- Фонд заработной платы и количество работников

52 Какие имеются методы планирования?

- Управленческие, технико-математические, статистико-аналитические, экономико-технические
- Технические, математические, статистические, фактические
- Балансовый, технико-математические, экономико-статистические, экономический анализ
- Исследовательский, балансовый, пропагандистские, математико-экономические
- Стратегические, технико-экономические, расчетно-экономические, тактические

53 Что выступает основой выпуска продукции и развития товарооборота в массовом питании?

- товарное предложение
- продовольственные ресурсы, составляющие основу удовлетворения потребностей отрасли и населения в продуктах питания с учетом научно обоснованных норм потребления
- товарные запасы, составляющие основу удовлетворения потребностей отрасли и населения в продуктах питания с учетом научно обоснованных норм потребления
- емкость рынка
- потребительский спрос

54 В чем заключается основное назначение товарного запаса?

- все ответы верны
- обеспечение бесперебойной работы предприятий торговли и массового питания
- обеспечение работы предприятий промышленности и сельского хозяйства
- обеспечение финансовой стабильности предприятий торговли и массового питания
- увеличение массы товаров в предприятиях торговли и массового питания

55 Чем представлен товарный запас в торговле и массовом питании?

- массой товаров, накапливаемых в предприятиях промышленности до момента продажи конечным потребителям

- массой товаров, накапливаемых на предприятиях и в организациях до момента продажи конечным потребителям
- массой товаров, производимых на предприятиях промышленности до момента продажи конечным потребителям
- массой товаров, производимых в сельскохозяйственных предприятиях до момента продажи конечным потребителям
- массой товаров, накапливаемых в оптовой торговле до момента продажи конечным потребителям

56 По каким из нижеуказанным признакам классифицируется розничная торговая сеть?

- методам обслуживания потребителей
- по стационарности и товарно-ассортиментному профилю
- по территориальному размещению
- по выполняемым функциям, по режиму работы
- средней торговой площади, численности торговых работников

57 Какие функции выполняет договора

- потребительские кооперативы
- производственные кооперативы
- Все ответы не верны
- Концепция интенсификации коммерческих усилий – это:
- муниципальные

58 Коммуникация это:

- Процесс управления
- Пропаганда
- Взаимодействие между людьми
- Межличностные отношения
- Процесса обмена информацией между людьми и организациями

59 Требования к речи в деловом контакте

- Грамотность, логичность, эмоциональная окраска речи
- Внешний облик, манера, деловая одежда
- Грамотность,, эмоциональная окраска речи
- Логичность, эмоциональная окраска речи
- Грамотность, логичность

60 Какие профессиональные требования предъявляются коммерческому работнику?

- Закупка и продажа товаров; управление и права; финансирование
- Закупка и продажа товаров; управление и права; финансирование и налогообложение;
- Закупка и продажа товаров; маркетинг; управление и права; бухгалтерский учет; финансирование и налогообложение;
- Закупка и продажа товаров; маркетинг; управление и права; бухгалтерский учет; финансирование
- Закупка и продажа товаров; маркетинг; управление и права; бухгалтерский учет; налогообложение;

61 Определите состав валового товарооборота предприятий массового питания:

- розничный товарооборот и выпуск блюд
- розничный и оптовый товарооборот
- товарооборот по покупным товарам и обеденной продукции
- оптовый товарооборот и объем по реализации кулинарных изделий
- оптовый товарооборот и оборот по закупкам

62 Что представляет собой оптовая торговля на товарном рынке?

- оптовая торговля складывается из отношений между организациями

- оптовая торговля представляет собой активную часть сферы обращения
- все ответы верны
- оптовая торговля представляет собой крупного закупщика и распределителя товаров
- оптовая торговля оказывает на систему экономических связей между регионами, промышленными отраслями

63 Основной капитал торговых предприятий это:

- денежные средства
- совокупность средств труда, многократно используемых в торговом процессе
- товароматериальные ценности
- средства на счетах в банках
- здания, торговое оборудование в натуральном выражении

64 Показатель рентабельности отражает?

- долю прибыли в товарообороте
- рост производительности труда торговых работников
- уменьшение расходов
- финансовую устойчивость предприятия
- рост доходов предприятия

65 Что такое хеджирование

- Операции на фьючерсных биржах, позволяющие страховать от неблагоприятных изменений цен;
- Купля продажа реального товара, торговые операции
- Фьючерские сделки, торговые операции;
- Фьючерские сделки.
- продажа реального товара, фьючерские сделки;

66 Что входит в деловую информацию?

- Все выше указанные варианты верны
- Финансовые сведения; данные о цене; деловые планы; соглашения; квоты
- Финансовые сведения; данные о цене; деловые планы
- Списки клиентов и продавцов; информация о маркетинге
- Соглашения; предложения; квоты; списки персонала

67 Что такое коммерческая тайне?

- Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- Хеджирование
- Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы
- Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы; хеджирование
- Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм

68 Что такое Коммерческая информация

- Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- Хеджирование
- Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы
- Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм
- Хеджирование; сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

69 Что такое информация?

- Это сообщение, т.е. форма связи между источником, передающим сообщением, и объектом, принимающим его
- Это техника сообщения
- Технология принятия решения

- Процесс принятия решения
- Этапы принятия решения

70 Что такое деловой протокол?

- Деловая переписка
- Порядок ведения деловых переговоров
- Порядок проведение деловых встреч
- Оформление протокола и заключение договора
- Виды коммерческой переписки

71 Что такое риск?

- Вероятность увеличения расходов
- Вероятность недополучения прибыли
- Риск – вероятность не возникновения прогнозируемого случая
- Вероятность увеличения количества работников, снижения производительности труда
- Вероятность уменьшения объемов товарооборота

72 Что представляет собой риск для предпринимателя?

- Снижение объема товарооборота и изменение его структуры
- Снижение эффективности использования основного и оборотного капитала
- Вероятность выдерживания финансовых потерь, возникновение опасности
- Недополучение предусмотренных заранее результатов
- Вероятность снижения денежных доходов и покупательской способности населения

73 Какие методы используются для определения степени риска?

- Статистический и экспертный
- Статистический и экспертный, математический
- Статистический и, математический
- экспертный, математический, вероятностный
- экспертный, математический

74 Коммерческий риск

- Возможное поднесение ущерба или убытков вследствие занятия коммерческой деятельностью
- Статистический и экспертные методы оценки ущерба
- Хеджирование
- Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы
- Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм

75 Что такое рекламация?

- Коммерческий документ, представляющий предъявление претензии к стороне нарушивший обязательства
- Формальное предложение заключить коммерческую сделку
- Деловая переписка
- Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы
- Сведение о сложившейся ситуации на рынке

76 Сколько видов коммерческой переписки?

- Три
- Два
- Четыре
- Шесть
- Пять

77 Различия коммерческой информации коммерческой тайны

- По природе; по назначению
- По природе; по принадлежности собственнику
- По природе; по принадлежности собственнику; по назначению
- По назначению
- По принадлежности собственнику по назначению

78 Основные типы товарного знака

- Словесный, изобразительный, звуковой, комбинированный
- Словесный, объемный, звуковой, комбинированный
- Словесный, изобразительный, объемный, звуковой, комбинированный
- Словесный, звуковой, комбинированный
- Изобразительный, объемный, звуковой, комбинированный

79 Что такое коллективный знак

- Товарный знак союза, хозяйственной ассоциации
- Товарный знак объединения предприятий
- Товарный знак хозяйственной ассоциации
- Товарный знак союза
- Все вышеуказанные варианты не верны

80 Марочная эмблема (знак) - это:

- опознаваемая, но произносимая часть торговой марки
- торговая марка
- произносимая часть торговой марки
- символы, используемые в торговой марке
- ассортимент производимых товаров

81 Марочное название - это:

- произносимая часть торговой марки
- ассортимент производимых товаров
- торговая марка
- символы, используемые в торговой марке
- номенклатура производимых товаров

82 Как учреждается командитное товарищество

- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и двумя пайщиками
- Учреждается одним компаньоном и не менее трех пайщиков
- Учреждается двумя компаньоном и двумя пайщиками
- Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков

83 Что входит в техническую информацию?

- Все выше указанные варианты верны
- Информационный процесс; программное обеспечение ЭВМ
- Заявки на патенты; дизайн
- Научно-технические проекты; конструкторские разработки
- Научно-технические проекты; Заявки на патенты; Информационный процесс;

84 Что такое коммерческий секрет?

- Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм

- Преднамеренно скрывающиеся экономические интересы деятельности фирмы
- Сведения о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- Хеджирование
- Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм ;хеджирование

85 Ёмкость рынка определяется нижеследующим образом

- стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в стоимостном выражении - объём экспорта в стоимостном выражении - разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года
- стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в стоимостном выражении - объём экспорта в стоимостном выражении + разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года
- стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в стоимостном выражении - разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года
- стоимость товара, произведённого в стране + объём импорта в стоимостном выражении + разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года
- стоимость товара, произведённого в стране + объём экспорта в стоимостном выражении + разница (в стоимостном выражении) между остатком на начало и конец года

86 Торговый знак - это

- юридически защищённая марка или её часть
- нет верных ответов
- Изменением уровней цен
- запатентованное марочное название
- символы, используемые в торговой марке

87 Что включает этнический кодекс предпринимателя-коммерсанта

- Нормы профессионального поведения, или профессиональной этики;
- Установленный порядок поведения где либо профессиональной группы; Система нравственных норм поведения человека, или какой-либо профессиональной группы
- Установленный порядок поведения где либо профессиональной группы;
- Система нравственных норм поведения человека, или какой-либо профессиональной группы
- Нормы профессионального поведения, или профессиональной этики;

88 Возникновение финансового риска порождают:

- Вероятность потери финансовых ресурсов
- Вероятность роста расходов
- Снижение объемов производства
- Невыполнение плановых заданий по оборотному капиталу
- Изменение уровней цен

89 Для предпринимателя финансовый риск представляет:

- Вероятность потерпеть финансовый убыток
- Сокращение объема и изменение структуры товарооборота
- Снижение эффективности использования основных и оборотных капиталов
- Недостижение поставленных целей и задач
- Вероятность сокращения объема ВВП, снижение платежеспособности и реальных денежных доходов населения

90 Рынок институциональных организаций состоит из:

- потребителей, закупающих товары для производства других товаров
- потребителей, закупающих товары для личного потребления
- потребителей, закупающих товары для оказания гуманитарной помощи
- предприятий и организаций, закупающих товары для их дальнейшей перепродажи
- потребителей, закупающих товары для ликвидации последствий стихийных бедствий

91 Рынок средств потребления состоит из

- потребителей, закупающих товары для личного потребления
- потребителей, занимающихся производством средств потребления
- потребителей, закупающих товары для перепроизводства
- предприятий и организаций, закупающих товары для их дальнейшей перепродажи
- потребителей, закупающих товары для ликвидации последствий стихийных бедствий

92 Нормы защиты коммерческой тайны

- Нормы, устанавливаемые руководством предприятия
- Специальные структурные подразделения обеспечивающие соблюдение норм
- Все вышеуказанные варианты не верны
- Все вышеуказанные варианты верны
- Нормы права, направленные на защиту интересов ее владельцев

93 Что такое коммерческие письма?

- Виды коммерческой переписки
- Порядок ведения деловых переговоров
- Деловая переписка
- Характер коммерческой сделки
- Оформление протокола и заключение договора

94 С чем связано возникновение финансового риска?

- Уменьшением объемов производства
- Не выполнением плана по обороту
- Вероятностью потери финансовых ресурсов
- Изменением уровней цен
- Вероятностью увеличения расходов

95 Что такое оферта?

- Формальное предложение заключить коммерческую сделку
- Коммерческий документ, представляющий предъявление претензии к стороне нарушившей обязательства
- Деловая переписка
- Сведения о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы

96 Понятие Этикет

- Установленный порядок поведения где-либо;
- Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;
- Система нравственных норм человека поведения, или какой-либо профессиональной группы
- Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики; система нравственных норм человека поведения, или какой-либо профессиональной группы;
- Установленный порядок поведения где либо профессиональной группы; нормы профессионального поведения, или профессиональный этики

97 Понятие этика

- Установленный порядок поведения где либо
- Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики;
- Система нравственных норм человека поведения, или какой-либо профессиональной группы
- Установленный порядок поведения где либо, грамотность, логичность
- Нормы профессионального поведения, или профессиональный этики; Установленный порядок поведения где либо

98 Какие личностные требования предъявляются коммерческому работнику?

- Готовность рисковать, честность, надежность, верность данному слову; ответственность

- Готовность рисковать, честность, надежность, высокие духовные и физические качества, целеустремленность;
- Готовность рисковать, честность, надежность, верность данному слову; высокие духовные и физические качества, ответственность, организаторские способности, упорство, целеустремленность;
- Готовность рисковать, верность данному слову, высокие духовные качества
- Готовность рисковать, честность, верность данному слову, высокие духовные качества организаторские способности, упорство

99 В зависимости от сферы затрачиваемого капитала выделяют:

- Производственный, коммерческий (торговый), финансовый риск
- Коммерческий риск, риск обращения, риск по товарообороту
- Коммерческий, торговый риск, риск массового
- Производственный, риск продаж, риск покупки
- Риск покупки, посреднический риск, риск продаж

100 Можно ли конкуренцию расширять как внешний фактор влияющий на деятельность торговых предприятий

- если предприятием частное
- это внутренний фактор
- нет
- зависит от вида деятельности
- да, можно

101 можно ли уровень экономического развития страны отнести к внешним факторам влияющим на деятельность предприятий

- зависит от формы собственности предприятий
- нет
- да, можно
- не всегда
- зависит специализации предприятий

102 На какие основные предположения основываются в коммерческих организациях

- Метод исчисления и непрерывность деятельности предприятия
- Независимость деятельности предприятия
- Непрерывность и независимость деятельности предприятия
- Не один из перечисленных
- Метод исчисления

103 По какому документу готовая продукция сдается на склад:

- По накладной
- По лимитно-заборной карте
- По счет-фактуре
- Приходному ордеру
- Накладной фактуре

104 Что называется готовой продукцией

- Продукция, прошедшая все стадии обработки, отвечающая техническим параметрам и стандартам
- Производственный цикл, в соответствии с техническим режимом изготовления продукции;
- Продукция, отвечающая всем вышеперечисленным условиям
- Продукция, приобретенная на стороне
- Продукция сданная на склад на основании документов

105 Как определяют фактическую себестоимость товаров в оптовых торговых организациях

- По тарифной цене, с учетом торговой наценки
- По тарифной цене, с учетом торговой наценки
- на основе стоимости приобретенных
- По учетной цене
- По розничной цене

106 Что такое клиринг

- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
- Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства
- Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количества другого товара
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом

107 За счет каких источников финансируются капитальные вложения?

- За счет банковских кредитов, текущего ремонта и отчислений от прибыли
- За счет инвестиционных вложений, за счет собственных средств и прибыли
- За счет фонда производства и социального развития, фонда централизованных финансовых ресурсов и резервов, банковских кредитов
- За счет банковского кредита, инвестиций и прибыли
- За счет издержек обращения, прибыли и банковского кредита

108 Что понимается под кредитным обеспечением товарооборота?

- Торговый кредит, выдаваемый для обеспечения рентабельности фирмы
- Банковский кредит, выдаваемый для обеспечения фирмы основными средствами
- Банковский кредит, выдаваемый в соответствии с установленными нормативами для обеспечения фирмы текущими товарными запасами
- Банковский кредит, выдаваемый для страхования производственных рисков
- Торговый кредит, выдаваемый для установления связей с госбюджетом

109 Что называется дисконтом

- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета
- Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка
- Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег

110 Сущность расчета платежными поручениями

- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя ;
- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы ;
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального счета;
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.

111 Сущность аккредитивной формы расчетов

- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета для немедленной оплаты поставщика на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.

- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках ;
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы ;
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя ;

112 Сущность расчета платежными поручениями-требованиями

- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы , выполнение работы или оказанные услуги
- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя;
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.

113 При каких условиях выдается новый аванс подотчетному лицу

- При полном расчете по предыдущим авансам;
- При наличии свободных денег в кассе организации;
- При наличии командировочного удостоверения
- За три дня до командировки;
- При наличии приказа о командировке

114 Какой момент реализации считается моментом права собственности на товар?

- Дата поступления товаров на склад покупателей;
- Время нахождения товаров в пути
- Дата отправки товаров покупателю;
- Дата оплаты покупателями стоимости товаров (напр., списание денежных средств с расчетного счета покупателя);
- Дата поступления денег на расчетный счет поставщиков за оплату товаров

115 Какие документы относятся к банковским платежным документам

- Чеки и аккредитивы
- Объявления о вносе денег, платежные поручения, платежные требования, чеки и аккредитивы
- Платежное требование, платежные поручения, платежное требование- поручения;
- Приходные и расходные кассовые ордера, платежные требования, платежные поручения, чеки и аккредитивы;
- Приходные кассовые ордера, объявления о вносе денег, платежные требования, чеки и аккредитивы

116 Какими документами оформляется поступление наличных денежных средств в кассу предприятия?

- Платежно-расчетной ведомостью
- Выпиской из кассовой книги
- Квитанцией, прилагаемой к кассовому приходному ордеру;
- Кассовыми расходными ордерами
- Кассовыми приходными ордерами;

117 По типу покупателей рынки подразделяются на:

- закрытые рынки, открытые рынки
- рынок потребителей, рынок производителей, рынок посредников, рынок государственных организаций, международный рынок
- рынок консерваторов, рынок прогматиков
- рынок недвижимости, рынок товаров народного потребления
- рынки отраслей национальной экономики, городские рынки

118 Концепция совершенствования товара – это:

- утверждение, что покупатели будут благожелательны к товарам, которые широко распространены и доступны по цене, а следовательно, руководство должно сосредоточить свои усилия на совершенствовании производства и повышении эффективности системы распространения
- утверждение, что покупатели будут благожелательны к товарам, которые пользуются спросом на рынке;
- утверждение, что покупатели будут благожелательны к товарам, предлагающим наивысшее качество, лучшие эксплуатационные свойства и характеристики, а следовательно, организация должна сосредоточить свою энергию на постоянном совершенствовании товара;
- утверждение, что потребители не будут покупать товары данной фирмы в достаточных количествах, если эти товары являются иррациональными с общественной точки зрения
- утверждение, что покупатели будут благожелательны к товарам, которые будут изготовлены по космической технологии.

119 К коммерческим организациям не относятся

- хозяйственные товарищества и общества
- государственные унитарные предприятия
- потребительские кооперативы
- муниципальные
- производственные кооперативы

120 Неосязаемость, не отделимость от источника и изменчивость качества - это особенности, присущие

- услугам
- средствам потребления
- сельскохозяйственной продукции
- объектам капитального строительства
- средствам производства

121 Услуги - это:

- неосязаемые блага, покупаемые потребиелями, но без перехода права собственности на них
- товар в материальной форме, купленный потребителем, но без права собственности на него
- любое благо, покупаемое и используемое потребителем
- любой товар, покупаемый и используемый потребителем
- блага, способные удовлетворить потребность, созданные трудом человека и преподнесённые природой

122 Когда аннулируется регистрация товарного знак

- На основании решения Высшей патентной палаты о досрочной прекращении ее действия
- В связи с прекращением срока ее действия
- Все вышеуказанные варианты верны
- В случае отказа от нее владельца товарного знака
- По причине использования знака на товарах не облагающих едиными качественными характеристиками

123 Термин капитал марки означает:

- ценность марки
- присвоение наименования марки товару
- присвоение торгового знака товару
- рыночные позиции товара
- модификацию товара

124 Сущность промышленного шпионажа?

- Незаконный сбор сведений, составляющих коммерческую тайну
- Финансовое сведение , составляющих коммерческую тайну
- Информация о маркетинга , составляющих коммерческую тайну

- Данные о цене и деловом плане , составляющих коммерческую тайну
- Списки персонала, составляющих коммерческую тайну

125 Классифицируйте риски в зависимости от сферы расходования капитала.

- Коммерческий риск, торговый риск, риск массового питания
- Коммерческий риск, заготовительный риск, риск по товарообороту
- Коммерческий риск, производственный риск, финансовый риск
- Приозводственный риск, риск покупки, риск продажи
- Приозводственный риск, риск продажи, риск массового питания

126 Что из перечисленного не относится к риску?

- внешние и внутренние
- застрахованный и незастрахованный риск
- глобальный и локальный
- хеджирование
- систематический и несистематический

127 Инвайроментализм - это:

- движение, занимающееся пропагандой товаров
- движение в защиту прав потребителей
- движение в защиту окружающей среды
- движение в защиту прав малых народов
- движение, направленное против дискриминации малых народов

128 Как называется способ снижение риска?

- Хеджирование
- Сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг
- Преднамеренно скрываемые экономические интересы деятельности фирмы
- Сведения в виде документов, схем, изделий относящиеся к коммерческой тайне фирм
- Хеджирование; сведение о сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг

129 Что относится к платным услугам, оказываемым магазинами

- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров;
- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров; оценка потребностей
- Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами;
- Услуги предоставление которых связано дополнительными затратами;
- Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами; кредитирование заказов;

130 На сколько видов можно подразделить дополнительные торговые услуги

- На три вида
- На два вида
- На четыре вида
- На один вид
- На пять вида

131 Какие критерии учитываются в процессе принятия решений о покупке товара

- характер процесса принятия решения и вовлечённость потребителя
- рост и доля рынка
- привлекательность рынка и состояние предприятия
- характер процесса принятия решения и привлекательность рынка
- вовлечённость потребителя и доля рынка

132 Консьюмеризм - это:

- движение в защиту прав малых народов
- движение в защиту окружающей среды
- движение, занимающееся пропагандой товаров
- движение, направленное против дискриминации малых народов
- движение в защиту прав потребителей

133 Цена продажи товара - это:

- номинальная цена товара
- совокупность номинальной цены товара и расходов за весь период эксплуатации (включая расходы по установке и транспортировке)
- сумма расходов на установку товара и сервисные услуги
- сумма переменных (прямых) и постоянных (накладных) расходов, связанных с производством продукции
- сумма расходов на сбыт товара

134 Какова цель финансового отчета

- Для представления достоверной информации неограниченным количеством пользователей финансовой отчетности для принятия экономических решений о финансовом состоянии и их изменения субъектов бухгалтерского учета, результатах деятельности
- Представление информации пользователям финансовой отчетности о изменении финансового состояния
- Представление информации пользователям финансовой отчетности для принятия решений
- Предоставление информации о финансовых результатах пользователям финансовой отчетности для принятия решений
- Представление информации пользователям финансовой отчетности для принятия экономических решений об изменениях в финансовом положении

135 Более низкая цена на товар наблюдается на этапе

- развития
- выхода на рынок
- упадка
- зрелости
- роста

136 Что относится к денежным средствам предприятия?

- Деньги, находящиеся в переводах в пути и денежных документах
- Деньги, находящиеся в специальных и депозитных счетах
- Деньги, находящиеся в кассе и на расчетном счете предприятия;
- Деньги, находящиеся в чековых книжках, переводах в пути и денежных депозитах;
- Деньги, находящиеся в кассе, банковских, расчетных, валютных специальных и депозитных счетах, аккредитивах, чековых книжках переводах в пути и денежных депозитах;

137 Что такое бартер

- Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количества другого товара
- Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства
- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом;
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом

138 На какие счета подразделяются расчеты между хозяйствующими предприятиями в зависимости характера проводимых операций?

- На товарные и нетоварные расчеты
- На расчеты с использованием аккредитивов и чеков
- На расчеты по товарообороту и прибыли

- На расчеты по издержкам и прибыли
- На наличные и безналичные расчеты

139 На чем основывается анализ финансового положения фирмы?

- На баланс денежных доходов и расходов населения
- На баланс розничной продажи товаров
- На материалы по валовому доходу и прибыли
- На бухгалтерские и финансовые отчеты
- На материалы оперативного учета

140 Какие основные операции выполняет коммерческая работа по оптовой продаже товаров

- Выбор форм и методов оптовой продажи товаров; организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам;
- Нахождение оптовых покупателей товаров; установление хозяйственных связей с покупателями товаров;
- Все вышеуказанные варианты верны.
- Организация учета выполнения договоров с покупателями товаров; рекламно-информационная деятельность;
- Установление хозяйственных связей с покупателями товаров; выбор форм и методов оптовой продажи товаров;

141 Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-покупателям.

- Преобразование производственного ассортимента в торговый; хранение товарных запасов;
- Оценка потребностей и спроса; преобразование производственного ассортимента в торговый;
- Все вышеуказанные варианты верны.
- Доставка товаров; кредитирование закупки; концентрация товарной массы;
- Преобразование производственного ассортимента в торговый; хранение товарных запасов; доставка;

142 Присвоение товарам торговой (товарной) марки отражает стремление

- выделить товар продавца или группы продавцов среди товаров конкурентов и идентифицировать его
- показать высокие потребительские свойства товара продавца или группы продавцов
- показать высокое качество товара продавца или группы продавцов
- обратить внимание на широту товарной номенклатуры продавца или группы продавцов
- в упрощении учёта товара продавца или группы продавцов

143 Номенклатура товаров:

- характеризует разновидности товаров
- отражает различие во внешнем оформлении товара
- это понятие более широкое, чем товарный ассортимент и характеризует совокупность всех товаров, предлагаемых рынку
- отражает потребительские свойства товара
- означает марочное наименование товара

144 Товарный ассортимент характеризует:

- потребительские свойства товара
- все товары, производимые на предприятии и является более широким понятием, чем номенклатура товара
- разновидности товаров и входит в номенклатуру
- понятие товарный ассортимент не используется
- марочное наименование товара

145 Разработку нового товара целесообразнее осуществлять

- сотрудничая с иностранными фирмами
- путём получения лицензии со стороны
- путём получения патента со стороны
- собственными силами

- исходя из целей предприятия и имеющихся в наличии ресурсов

146 Какой товар не относится к новому товару:

- существующий товар, производимый для существующих рынков
 все товары, впервые производимые на предприятии
 новый товар, выводимый на существующие рынки
 существующий товар, выводимый на новые рынки
 товар, впервые производимый предприятием и впервые выводимый на рынок

147 Эффективность складского хозяйства

- Рациональное использование складских площадей; уменьшение затрат времени на выполнение различных операций; гибкость в принятии решений; получении максимума при наименьших затратах
 Рациональное использование складских площадей; уменьшение затрат времени на выполнение различных операций
 Рациональное использование складских площадей; гибкость в принятии решений
 уменьшение затрат времени на выполнение различных операций; получении максимума при наименьших затратах
 Рациональное использование складских площадей; получении максимума при наименьших затратах

148 Что включаются в товарные запасы в сфере обращения по своему назначению?

- Товарные запасы на начало и конец года и запасы поступивших товаров
 Текущие запасы, запасы в торговых предприятиях и на рынках
 Запасы целевые, текущие, сезонные
 Текущие, сезонные, целевые товарные запасы
 Запасы на рынках, на начало года и товаров в пути

149 Какие операции выполняются на складах при хранении товаров

- Размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров, движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования
 Организация складского пространства; размещение товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров
 Организация складского пространства; размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования
 Организация складского пространства; размещение товаров; создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров
 Создание необходимых условий хранения и охраны товаров; организация учета товаров; движение и перемещение товаров; обеспечение возможности использования подъемно-транспортного оборудования

150 Какие имеются формы товарных запасов?

- Запасы продовольственных, непродовольственных товаров, сельскохозяйственной продукции
 Продажа товаров, поступление товаров, структура продажи
 Производительный капитал, запасы индивидуального потребления, товарный капитал (потребление)
 Запасы сельскохозяйственной продукции, потребительских товаров
 Запасы потребительских товаров, производственных средств

151 Какими показателями характеризуется скорость обращения товаров?

- Относительными и абсолютными показателями
 В днях, в разгах
 По объему и структуре оборота
 В натуральном выражении и днях
 В натуральном и стоимостном выражении

152 Какие виды планирования имеются в зависимости от периода и уровня?

- Стратегические, тактические и оперативные
- Стратегические и долгосрочные планы
- Стратегические – краткосрочные и долгосрочные
- Оперативные планы, планирование по мелким предприятиям
- Среднесрочные и тактические планы

153 Что подразумевается под товарными фондами?

- Совокупность продукции, произведенной внутри страны и частично импортируемых
- Совокупность продукции для продажи
- Совокупность реализованной продукции
- Совокупность произведенной продукции
- Совокупность импортируемой продукции

154 Что из перечисленных не входит в обязанности продавца оптовой базы

- соблюдение правил санитарной и пожарной безопасности
- соблюдение правил торговли на оптовом продовольственном рынке
- Продажа товаров конечным потребителям для личного потребления
- сдача оборудования, инвентаря взятого в аренду
- освобождение места после окончания торговли

155 Каковы основные формы товародвижения?

- складская и транзитная
- традиционная и прогрессивная
- оптовая и розничная
- хозяйственная и транспортная
- продовольственная и непродовольственная

156 К оптовым торговым предприятиям относятся:

- промышленные агенты
- универмаги
- магазины самообслуживания
- универсамы
- супермаркеты

157 четырёхуровневому каналу распределения

- продажа товаров лицам, приобретающим их для личного потребления
- деятельность по продаже товаров городскому населению
- деятельность по продаже товаров сельскому населению
- деятельность по продаже товаров предприятиям-производителям и посредникам
- деятельность по продаже товаров конечным потребителям

158 Транзитный оптовый товарооборот- это:

- Поставка товаров производителями непосредственно розничной торговле, минуя складские звенья
- Поставка товаров , отгруженных со складов производственных предприятий- поставщиков непосредственно оптовым торговым предприятиям
- Продажа товаров в розницу непосредственно со складов оптовых предприятий
- Продажа товаров со складов оптовых торговых предприятий
- Форма отгрузки товаров, при которой оптовая база не участвует в расчетах с организацией-поставщиком

159 Что представляет собой складской оптовый товарооборот?

- Складской оборот- это продажа товаров непосредственно со складов оптовых торговых предприятий
- Совокупность стоимостей товаров, отгруженных со складов производственных предприятий поставщиков непосредственно розничным торговым предприятиям

- Складской оборот-это розничная продажа товаров непосредственно со складов
- При складской форме отгрузки товаров оптовая база участвует в расчетах с организацией - поставщиком
- При складской форме отгрузки товаров оптовая база не участвует в расчетах с организацией - поставщиком

160 Как группируются издержки обращения в торговле по своей сущности?

- Расходы, связанные с валовым доходом и прибылью
- Расходы, связанные с объемом и структурой оборота
- Расходы, связанные с продолжением производства и смены формы стоимости
- Расходы, связанные с производительностью труда и повышением эффективности труда
- Расходы, связанные с количеством работников и заработной платой

161 Какие имеются плановые показатели?

- План по труду, товарооборот
- Натуральные показатели, показатель товарооборота
- Количественные и качественные показатели и экономико-хозяйственные показатели
- Стоимостные показатели, издержки обращения
- Количественные показатели и экономические показатели

162 Как определяется фабрично-заводская себестоимость?

- Сырье и основные материалы
- Производственные затраты, используемые непосредственно на производства продукции
- Отчисления на общественное страхование, используемые непосредственно на производства продукции
- Энергетические и топливные носители, используемые непосредственно на производства продукции
- Общезаводские расходы, используемые непосредственно на производства продукции

163 В какую фазу расширенного воспроизводства соотносятся товарные фонды?

- Распределение
- Распределение и обмен
- Обмен
- Производство
- Потребление

164 Время товарного обращения – это:

- Период времени, в течение которого складываются отношения покупателей с продавцами
- Время, в течение которого, товар оборачивается в сфере обращения
- Срок окончания времени обращения товаров
- Время в течение которого осуществляется кругооборот капитала
- Время смены форм стоимости капитала, товаров и услуг

165 Что такое оптовые продовольственные рынки.

- Разновидность оптового рынка, ориентированная на мелких покупателей;
- Колхозный базар.
- Место купли продажи конкурентноспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия;
- Помещение для хранения товаров;
- Павильонно-секционные организация торгового процесса;

166 Какие функции выполняет ярмарочный комитет.

- Определяет сроки и место проведения ярмарки; создает рабочие органы ярмарки
- Режим работы ярмарки; разрешает споры, возникающие при заключении и расторжении договоров;
- Определяет графики встреч поставщиков и покупателей; утверждает смету доходов и расходов, размер средств на ее проведение и источники их получения;
- Все вышеуказанные варианты верны.

- Определяет сроки и место проведения ярмарки; определяет графики встреч поставщиков и покупателей;

167 Что такое мелкооптовые магазины-склады

- Помещение для хранения товаров
 Место купли продажи конкурентоспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия
 Разновидность оптового рынка, ориентированная на мелких покупателей
 Все вышеуказанные варианты верны
 Павильонно -секционная организация торгового процесса

168 Что такое цена покупателя?

- Цена в рынке продавца
 Фактическая рыночная цена в рынке покупателя при меньшем спросе и предложении
 Цена, определяемая продавцом на рынке
 Фактическая рыночная цена
 Рыночная цена при меньшем спросе и предложении

169 Из чего состоит полная себестоимость продукции?

- Себестоимость и прочие расходы
 Средние расходы и прибыль
 Фабрично-заводская себестоимость и непроизводственные расходы
 Его стоимость и расходы
 Производственные расходы

170 Канал распределения - это:

- совокупность физических и юридических лиц, оказывающих послепродажное сервисное обслуживание товаров
 совокупность физических и юридических лиц, обеспечивающих доведение товара от производителя к потребителю
 совокупность операций по упаковке и складированию товаров
 транспортировка товаров и совокупность операций по транспортировке
 средства распространения рекламы на товары

171 Основные этапы проведения ярмарки

- Организационный ; заключительный этап;
 Подготовительный; торговый и заключительный;
 Организационный; продажа;
 Подготовительный; продажа.
 Подготовительный ; организационный; заключительный этап;

172 По каким признакам классифицируются поставщики

- Функциональным, территориальным, формам собственности, ведомственной принадлежности
 Функциональном, территориальном, ведомственной принадлежности
 Функциональным, территориальным, формам собственности
 Функциональном, формам собственности, ведомственной принадлежности
 Функциональном, формам собственности.

173 Этапы коммерческой работы по оптовым закупкам

- Все вышеуказанные варианты верны
 Представление заказов и заявок поставщикам; организация учета и контроля за оптовыми закупками;
 Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработки и заключение договоров поставки;
 Изучение и прогнозирование покупательского спроса; выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;

- Организация и технология закупок непосредственно у производителей товаров, посредников;

174 Объясните сущность издержек обращения.

- Расходы, связанные с продолжением производства и смены формы стоимости
 Расходы, связанные с количеством работников и заработной платой
 Расходы, связанные с валовым доходом и прибылью
 Расходы, связанные с объемом и структурой оборота
 Расходы, связанные с производительностью труда и повышением эффективности труда

175 Емкость рынка – это:

- Периодические факторы, оказывающие постоянное воздействие в течение конкретного периода времени
 Случайные факторы, часто, однако периодически воздействующие в течение конкретного периода времени
 Факторы, оказывающие систематическое воздействие в течение конкретного периода времени
 Факторы, оказывающие периодическое воздействие в течение конкретного периода времени
 Периодические факторы, оказывающие регулярное воздействие в течение конкретного периода времени

176 Что означает формула Т-Д

- Доведение товаров от предприятий торговли к потребителям
 Обмен и потребление распределяет
 Доведение товаров от производителя к потребителю
 Доведение товаров от производственных предприятий к торговым
 Отражает потребление, обмен и распределение

177 Цель товародвижения заключается в :

- обеспечении доставки товаров в нужное время в нужное место с минимальными затратами
 повышении качества товаров и обеспечении оказания им сервисных услуг
 обеспечении широкого ассортимента продаваемых товаров
 обеспечении партийности (укомплектованности) продаваемых товаров
 обеспечении проведения мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта

178 Какие методы применяются при оптовом складском обороте

- По личной отборке товаров покупателями; по письменным, телефонным, телеграфным, телетайпным, телефаксным заявкам, через разъездных товароведов; через автосклады;
 По личной отборке товаров покупателями; по письменным, телефонным, телеграфным, телетайпным, телефаксным заявкам; через автосклады;
 По письменным, телефонным, телеграфным, телетайпным, телефаксным заявкам; через разъездных товароведов; через автосклады;
 По личной отборке товаров покупателями; через разъездных товароведов; через автосклады;
 По личной отборке товаров покупателями; по письменным, телефонным, телеграфным, телетайпным, телефаксным заявкам, через разъездных товароведов.

179 По каким признакам классифицируются оптовые ярмарки.

- По товарному и отраслевому;
 По товарному;
 По отраслевому и региональному;
 По товарному и региональному;
 По отраслевому.

180 Товародвижение - это:

- физическое перемещение товаров
 розничная продажа товаров
 оптовая продажа товаров
 сбыт товаров

- организация пробной продажи товаров

181 Какие основные факторы оказывают влияние на организацию процесса товародвижения?

- Производственные, транспортные, социальные, торговые
 Качество торгового обслуживания и оказания дополнительных услуг
 Механизация и автоматизация технологических процессов в торговле
 Научно-технический прогресс, уровень автоматизации
 Создание технологической цепи, способной своевременно и бесперебойно доводить товары от производителей до потребителей

182 Как группируются фонды торговли по своему экономическому содержанию и назначению?

- Основные и оборотные фонды
 Доход и рентабельность
 Количество работников и фонд заработной платы
 Оптовый и розничный товароборот
 Производительность труда и эффективность

183 Какие функции выполняет массовое питание?

- Производство, торговля, организация потребления
 Исследование рынка продовольственных товаров, производство
 Организация рекламы товаров, снабжение
 Снабжение, повышение производительности труда
 Распределение, обмен, потребление

184 Что входит в общий товароборот предприятий массового питания?

- Розничный и оптовый товароборот
 Совокупность продажи кулинарной продукции розничного товарообор
 Объем в стоимостном выражении кулинарной продукции и покупных товаров
 Совокупность покупных товаров и товаров собственного производства
 Совокупность оптового товарооборота и оборота по обеденной продукции

185 Виды оптовых ярмарок

- Международные, общегосударственные, региональные;
 Товарное, отраслевое;
 Международные, региональные, товарные;
 Международные, общегосударственные, товарное ;
 Международные, региональные, товарное, отраслевое.

186 Рациональная организация технологического процесса на складах

- Все варианты верны
 повышение механизации и автоматизации складских операций; снижение общего уровня складских расходов на основе использования прогрессивных методов работы
 оптимальное использование емкости и оборудования складов; обеспечение сохранности потребительских свойств
 Последовательное и планомерное выполнение складских операций; наиболее полное использование оборудования и складских помещений;
 Все варианты не верны

187 Показатели, используемые при оценке эффективности работы складов

- Все вышеуказанные варианты верны
 Коэффициент использования полезного объема склада, уровень механизации складских работ
 Себестоимость переработки на складе 1 т груза; коэффициент использования полезного объема склада;

- Складской товарооборот, транзитный грузооборот; производительность труда работников склада; коэффициент использования полезного объема склада, уровень механизации складских работ
- Складской товарооборот, коэффициент использования полезного объема склада

188 Какие операции выполняются на складах при отпуске товаров

- Оформление продажи или отпуска, отборка товаров с мест хранения; погрузка
- Прием заказа; оформление продажи или отпуска; комплектование заказов и упаковка
- Прием заказа; оформление продажи или отпуска; отборка товаров с мест хранения; комплектование заказов и упаковка; перемещение укомплектованных заказов в зону погрузки; погрузка
- Прием заказа; отборка товаров с мест хранения; комплектование заказов и упаковка; погрузка
- Прием заказа; комплектование заказов и упаковка; перемещение укомплектованных заказов в зону погрузки; погрузка

189 Основные требования, предъявляемые к товароснабжению розничных торговых предприятий:

- Планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность, технологичность, централизация
- Типом и мощностью предприятия
- В соответствии со спросом населения
- С учетом ассортимента и объема выпускаемых товаров
- Оснащенностью торгового предприятия, торгово-технологическим оборудованием

190 Сущность расчета чеками

- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках;
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств;
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег.
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика;
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, об уплате получателю определенной суммы

191 Наличная форма расчетов .

- Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением; расчет с чеками;
- Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением ;
- Расчет в порядке плановых платежей.
- Расчет с чеками и в порядке плановых платежей;
- Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением; расчетов в порядке плановых платежей;

192 Наличные деньги, полученные из учреждений банка, организация может расходовать

- На выдачу заработной платы.
- На любые собственные цели, не запрещенные законодательством АР;
- На любые цели, предусмотренные уставом организации;
- Только на те цели, на которые они получены;
- Только на покупку товара;

193 Имеет ли право организация до момента государственной регистрации производить какие-либо операции через банк?

- Не имеет;
- Имеет;
- Имеет если в банке открыт расчетный счет.
- Частично не имеет;
- Частично имеет

194 Какими документами оформляется передача наличных денег из кассы в банк

- Объявлением о вносе наличных денег в банк;
- Платежным поручением;
- Платежным требованием-поручением
- Устным распоряжением руководства;
- Устным распоряжением бухгалтера.

195 Как определяется лимит денежных средств в кассе?

- Менеджерами.
- В Азербайджане по правилам ведения кассовой книги;
- По указанию руководителя предприятия
- Не определяется;
- По согласованию между предприятием и банковским учреждением;

196 Контроль за правильным ведением кассовой книги возлагается на:

- Руководителя предприятия
- Кассира;
- Завхоза;
- Менеджера.
- Главного бухгалтера;

197 Где должны храниться свободные денежные средства предприятия?

- В кассе предприятия
- На счетах в банковских учреждениях;
- На аккредитивах и пластиковых картах.
- На чековых книжках
- На депозитных и специальных счетах в банке;

198 Безналичная форма расчетов

- Расчет с платежными поручениями
- Расчет чеками, векселями и в порядке плановых расчетов
- Все вышеуказанные варианты верны
- Аккредитивная форма расчетов и платежными-поручениями требованиями
- Безналичные перечисления по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках

199 Что такое расчетный счет?

- Форма сохранения по лимиту денежных средств в кассе предприятия
- Форма взаимных расчетов с поставщиками
- Форма взаимосвязи торговых предприятий (фирм, компаний и др.) с поставщиками
- Форма сохранения денежных средств и осуществления безналичных расчетов торгового предприятия (фирмы, компании и др.)
- Форма расчетов между покупателями и продавцами

200 Где и когда был открыт первый универсам?

- в Италии – 1959
- в Германии – 1955
- во Франции – 1958
- в Москве – 1915
- в США – 1912

201 Что предлагается в универсаме?

- моющие средства, продукты, товары для дома
- ткани, продукты, моющие средства

- моющие средства, обувь
- продовольственные товары, электрические товары
- продовольственные товары, швейные изделия

202 Где и когда был открыт первый универмаг?

- В Париже – 1852
- В Германии – 1952
- во Франции – 1900
- В Италии – 1912
- В США – 1915

203 Какие три дополнительных вида услуг имеются в торговом обслуживании

- Обслуживание, связанное с покупкой товара, обслуживание, связанное с использованием купленного товара, услуги, связанные с созданием в магазинах благоприятного обслуживания
- Повторный ремонт товаров, упаковка, маркировка
- Продажа товаров, вторичная продажа, процессы, связанные со скидками
- Обслуживание, связанное с покупкой товара, и их экономический (гарантийный) ремонт
- Взвешивание товаров, упаковка, доставка конечному потребителю

204 Что такое ассортимент

- Вид, тип, размер, марка, артикул, др. содержание продукции
- Состав товара по размеру и цвету
- Состав товара по сорту, размеру
- Состав товара по виду, типу и марке
- Состав товара по виду

205 Что такое розничная торговля

- Предложение товаров конечному потребителю с целью перепродажи
- Складирование товаров с целью продажи
- Продажа продовольственных товаров и товаров повседневного спроса
- Хранение товаров для бесперебойного снабжения населения
- Вид деятельности, направленный на доведение товаров и услуг от производителей до конечных потребителей

206 К розничным торговым предприятиям относятся:

- универмаги
- закупочные центры
- сбытовые агенты
- промышленные агенты
- брокеры

207 Розничная торговля - это:

- деятельность по продаже товаров конечным потребителям
- деятельность по продаже товаров агентам
- деятельность по продаже товаров предприятиям и организациям
- деятельность по продаже товаров посредникам
- деятельность по продаже товаров мелко оптовым торговым предприятиям

208 Повышение цены на товар:

- приводит к повышению объема потребления
- приводит к уменьшению объема спроса
- не влияет на объем спроса
- приводит к увеличению объема спроса

- не влияет на объём продаж

209 Цель упаковки товаров заключается в:

- все вышеуказанные варианты верны
 формировании единицы груза для погрузки-выгрузки товаров
 формировании единицы груза для транспортировки товаров
 предотвращении порчи товаров
 формировании единицы груза для складирования товаров

210 Что относится к таможенным документам

- Все вышеуказанные варианты верны
 Налоговая декларация, грузовая декларация
 Заявка на выдачу валютной лицензии, валютная лицензия
 Таможенная декларация, экспортные и импортные лицензии, декларация валютного контроля
 Ветеринарные, санитарные свидетельства

211 Основные виды транспорта используемого при перевозке потребительских товаров

- Железнодорожный, автомобильный, водный, воздушный, гужевой
 Железнодорожный, водный, воздушный, гужевой
 Железнодорожный, автомобильный, водный, гужевой
 Железнодорожный, автомобильный, водный, воздушный]
 Железнодорожный, автомобильный, воздушный , гужевой

212 Что такое финансовое положение предприятия?

- Показывает ликвидность активов, непрерывность денежных средств в обращении и платежеспособность
 Показывает платежеспособность населения, экономию издержек обращения, увеличение прибыли
 Показывает платежеспособность предприятия, возникновение средств, объем и структуру товарооборота
 Показывает движение денежных средств, оптимальность товарных запасов и уровень расходов
 Показывает расход денежных средств, эффективность использования основных и оборотных средств

213 Формы денежного обращения

- Наличное и безналичное
 Кредиты и аккредитивы
 Наличные расчеты и бумажные деньги
 Вексели и чеки
 Аккредитивы, вексели и чеки

214 Какие формы имеет коммерческий расчет?

- наличный и безналичный
 кредитные деньги, аккредитив
 вексели и чеки
 наличные расчеты, бумажные деньги
 Аккредитив, вексели и чеки

215 Открытие счетов в банке

- Организациям, по ходатайству владельца основного счета могут быть открыты расчетные субсчета для зачисления выручки и осуществления расчетов
 Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег
 Поручение отделения банка покупателю отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета
 Вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка

- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств;

216 Договор контрактации

- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- Товары сдаются покупателю через определенный срок
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- Хозяйственной связи между предпринимателем и производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора

217 Что понимается под закрытым рынком?

- Внутрифирменный товарный рынок
- Межфирменный рынок
- Регулируемый рынок
- Ограниченный рынок
- Внутренний рынок страны

218 Какие функции должна выполнять оптовая торговля по отношению к клиентам поставщикам

- Все вышеуказанные варианты верны.
- Поддержка процесса перехода прав собственности на товар; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения;
- Концентрация коммерческой деятельности; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения;
- Концентрация коммерческой деятельности; поддержка процесса перехода прав собственности на товар;
- Минимизация коммерческого риска; маркетинговая обслуживание.

219 Какие функции должны выполнять оптовые предприятия по отношению к клиентам – покупателям.

- Все вышеуказанные варианты верны.
- Оценка потребностей и спроса; хранение товарных запасов; кредитирование;
- Оценка потребностей и спроса; хранение товарных запасов;
- Оценка потребностей и спроса; преобразование промышленного ассортимента в торговый;
- Оценка потребностей и спроса; преобразование промышленного ассортимента в торговый; кредитирование;

220 Потребители, не воспринимающие новинку, относящиеся к ней с опасением - это что:

- принадлежащие к высокой социальной группе
- приверженцы марке
- консерваторы
- суперноваторы
- модники

221 Глубина товарного ассортимента означает:

- его расширение за счет новых видо-типо-размерных товаров
- его расширение за счет новых товарных групп
- модификацию товаров
- повышение качественных параметров товаров
- организацию производства новых товаров

222 Широта товарной номенклатуры - это:

- разнообразие предлагаемых предприятием рынку товарных ассортиментов
- разнообразие товарного ассортимента
- количество новых видо-типо-размерных товаров
- среднее количество марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент

- присвоение товарам новых марочных названий

223 На каком этапе чрезвычайно важна напоминающая реклама?

- на этапе роста
 на этапе создания
 на этапе зрелости товара
 на этапе старения
 на этапе развития

224 Понятие глубины ассортимента]

- Количество разновидностей товара рамках каждой товарной группы;
 Количество товарных групп;
 Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру
 Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;
 Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.

225 Понятие широты ассортимента

- Количество товарных групп;
 Количество разновидностей товара в рамках каждой товарной группы;
 Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру;
 Номенклатура товаров, подлежащих продаж в розничной торговой сети;
 Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.

226 Внутригрупповой ассортимент

- Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;
 Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
 Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров;
 Количество товарных групп.
 Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку

227 Групповой ассортимент

- Номенклатура товаров, подлежащих продаже а розничной торговой сети;
 Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
 Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру;
 Количество товарных групп.
 Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров;

228 Продажа товаров через прилавок обслуживания

- Предложение и показ товара; предложение сопутствующих и новых товаров; расчетные операции
 Предложение и показ товара; помощь в выборе товаров и консультация; расчетные операции;
 Все вышеуказанные варианты верны.
 Встреча покупателя и выявление его намерения; предложение и показ товара; помощь в выборе товаров и консультация;
 Предложение сопутствующих новых товаров; расчетные операции; упаковка и выдача покупок;

229 Имеющиеся методы розничной продажи товаров.

- Самообслуживание, через прилавок обслуживания, по образцам, с с открытой выкладкой по предварительным заказам;
 Самообслуживание, через прилавок обслуживания, с открытой выкладкой;
 Самообслуживание, по образцам, с открытой выкладкой , по предварительным заказам;
 Самообслуживание, с открытой выкладкой, через прилавок обслуживания, по предварительным заказам.
 С открытой выкладкой, через прилавок обслуживания, по преварительным заказам ,по образцам

230 Потребителем продукции А в регионе является только предприятие Азинфо . При этом использование какого канала является целесообразным:

- производитель-розничный торговец-потребитель
- производитель-оптовый торговец-агент-потребитель
- производителель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель
- производитель-оптовый торговец-потребитель
- производитель-потребитель

231 С какой целью проводится зондирование (разведочные маркетинговые исследования):

- для выявления проблем маркетинговой деятельности и сбора информации для подготовки методологии исследования
- для сбора и оценки информации о деятельности предприятий, работающих в закрытом режиме
- для анализа программ по экономическому развитию государства и их учёта в маркетинговой деятельности предприятия
- для выявления и решения проблем маркетинговой деятельности
- для выявления причинно-следственных связей между исследуемыми событиями

232 Уровневое прогнозирование

- Это предсказание объема продаж по максимальным, вероятным и минимальном уровнем
- Это предсказание объема продаж по максимальным и минимальном уровнем
- Это предсказание объема продаж по минимальной и вероятным уровнем
- Это предсказание объема продаж по максимальным и вероятным уровнем
- Это предсказание объема продаж по минимальным, вероятным, допустимым и максимальным уровням

233 Какие услуги оказывает оптовые предприятия клиентам-поставщикам

- Централизация коммерческой деятельности; поддержка процесса перехода прав собственности на товар
- Централизация коммерческой деятельности; инвестиционное обеспечение процесса товародвижения
- Инвестиционное обеспечение процесса товародвижения; минимизация коммерческого риска
- Минимизация коммерческого риска, маркетинговое обслуживание
- Все вышеуказанные варианты верны

234 Предмет договора купли-продажи

- Товар, определяемый в момент заключения договора только количеством, либо вообще еще не изготовленной
- Товар существующий и принадлежащий предпринимателю-продавцу в момент заключения договора
- Товары сдаются покупателю тот час по заключению договора
- Товары сдаются покупателю через определенной срок
- Все вышеуказанные варианты верны

235 Что входит в систему хозяйственных связей

- Совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий; контроль за соблюдением договорных обязательств
- Все вышеуказанные варианты не верны
- Участие торговых организаций в разработке промышленными предприятиями планов производства товаров посредством представления заявок и заказов
- Участие в работе товарных бирж; проверка качества поставляемых товаров
- Все вышеуказанные варианты верны

236 Что представляет собой свободный рынок?

- На свободных рынках один из контрагентов при заключении торговых договоров обладает наибольшей свободой по отношению к другому
- На свободном рынке при заключении между контрагентами торговых договоров никаких ограничений не предусматривается
- На свободных рынках спрос и предложение уравниваются по характеру и степени

- На свободном рынке контрагенты обладают различным удельным весом по различным товарам
- На свободных рынках контрагенты при доставке товара вынуждены выполнять различные обязательства

237 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на маркетинг:

- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод ценообразования, основанный на ценности товара для потребителя
- метод ценообразования по прямым издержкам
- метод предельного ценообразования
- метод сезонного ценообразования

238 Широта товарного ассортимента означает:

- повышение качественных параметров товаров
- его расширение за счет новых товарных групп
- модификацию товаров
- количество новых видо-типо-размерных товаров
- организацию производства новых товаров

239 Разработка нового товара начинается с:

- подготовки эскизов и чертежей товара
- генерации идей разработки товара
- анализа возможностей закупки материальных ресурсов, необходимых для производства нового товара
- анализа производственных мощностей
- подготовки пробных образцов товара

240 Что такое эластичность спроса?

- Спрос, не изменяемый свою стоимость в зависимости от цены
- Спрос, возрастающий-уменьшающиеся в зависимости от цены
- Спрос, изменяемый в зависимости от цены
- Спрос, мало изменяемый в зависимости от цены
- Спрос, не изменяемый в зависимости от цены

241 Важнейший элемент оптовой инфраструктуры:

- Товарные биржи, оптовые ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки
- Автономные оптовые структуры, сбытовые подразделения промышленных предприятий
- Торгово-финансово-промышленные, торгово-финансовые группы и транснациональные компании
- Цепные оптовые торговые компании и добровольные оптово-розничные цепи
- Оптовые структуры крупных розничных предприятий

242 Функции оптовой торговли по отношению к поставщикам товаров:

- Обновление и модернизация складского хозяйства
- Изучение спроса розничных торговых предприятий, формирование товарного предложения
- Изучение спроса розничных торговых предприятий, формирование товарного предложения
- Концентрация коммерческой деятельности, поддержка процесса перехода прав собственности на товар, инвестиционное обеспечение, маркетинговое обслуживание, минимизация коммерческого риска
- Изучение спроса розничных торговых предприятий, формирование товарного предложения

243 Важнейшие направления развития МТБ оптовой торговли:

- Обеспечение прогрессивной технологии складской переработки грузов
- Создание сети современных оптовых предприятий, обеспечивающих применение эффективных технологий
- Высокая эффективность товароснабжения розничной торговли
- Обновление сети предприятий за счет нового строительства

- Индустриализация строительства предприятий торговли

244 Какие имеются виды оптового товарооборота?

- Оборот по собственной продукции предприятий массового питания, складской оборот
- Оптовая продажа средств производства, заготовка сельскохозяйственной продукции, оптовая продажа потребительских товаров
- Оборот с участием в расчетах, оборот по продаже товаров потребителям
- Транзитный оборот, оптовая продажа сельскохозяйственной продукции
- Оптовая продажа кулинарной продукции, оптовая продажа потребительских товаров

245 Какие имеют формы транзитный товарооборот по расчетам с поставщиками?

- Транзитный оборот с участием в расчетах и без участия в расчетах
- Складской оборот с участием в расчетах и транзитный оборот
- Складской оборот без участия в расчетах и транзитный оборот
- Транзитный и складской товарооборот
- По расчетам оптовой базы непосредственно с поставщиками

246 Сколько уровней канала распределения имеется в случае, если продажа товаров осуществляется агентом, работающим с предприятием по контракту:

- 3
- 4
- 0
- 1
- 2

247 При продаже какого товара целесообразно использование канала производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель :

- продукции нефтяного машиностроения
- сливочного масла
- легковых автомобилей
- чёрного металла
- оборудования

248 Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров заключается в:

- Все вышеуказанные варианты верны
- Установление хозяйственных связей с покупателями товаров
- Организация и технология оптовой продажи товаров
- Организация учета и выполнения договоров с покупателями и оказание услуг розничной торговле
- Рекламно- информационная деятельность

249 Периодические факторы, влияющие на рыночную конъюнктуру?

- Периодические факторы оказывают постоянное влияние в течении конкретного периода
- Периодические факторы оказывают ежедневное влияние в течении конкретного периода
- Оказывают периодическое влияние в течении конкретного периода
- Оказывают регулярное влияние в течении конкретного периода
- Оказывают случайное, частное, но периодическое влияние в течении конкретного периода

250 В каких единицах измеряются товарные запасы

- В стоимостном и натуральном выражении
- В тоннах, метрах
- В стоимостном и качественном выражении
- В А количественном и качественном выражении

- В натуральной форме

251 В каких формах бывают товарные запасы

- Потребительские товары, полуфабрикаты
 Товарные запасы, сырье, вспомогательные материалы
 Производственный капитал, личный потребительский, товарные запасы
 Трудовые ресурсы, товарные запасы
 Товарный капитал, основной капитал, оборотный капитал

252 Как классифицируются товары в зависимости от назначения?

- Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары
 Стандартные и уникальные товары
 Товары личного потребления и для производственных нужд
 Личные потребительские товары, ежедневно потребляемые товары
 Товары производственного назначения, стандартные товары

253 Товарные запасы торговых предприятий классифицируется по:

- Сезонные, планируемые, не планируемые
 Текущие, сезонные, целевые
 Назначению, место нахождению, срокам, единицам измерения
 Товарные запасы находящиеся в торговой сети, в пути
 Находящиеся в пути, целевые, по назначению

254 Цель присвоения товарам штриховой кодировки заключается в:

- все вышеуказанные варианты верны
 обеспечении узнаваемости и идентификации товара предприятия на всех международных рынках
 обеспечении автоматизации процесса организации маркетинговой информационной системы
 облегчении проведения расчетных операций и изучения динамики продаж товаров
 обеспечении проведения таможенного и внутрифирменного учета товаров

255 Что такое жизненный цикл товара

- Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия зрелости, стадия устаревания
 Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия устаревания;
 Стадия внедрения товара на рынок, стадия роста, стадия устаревания;
 Стадия внедрения на рынок , стадия зрелости, стадия устаревания
 Стадия роста, стадия устаревания

256 При продаже какого товара целесообразно использование канала производитель-оптовый торговец-потребитель :

- сахара и карамели
 сливочного масла
 продовольственных товаров
 чёрного металла
 товаров повседневного спроса

257 При продаже какого товара целесообразно использование канала производитель-оптовый торговец-потребитель

- продовольственных товаров
 оборудования
 сахара и карамели
 сливочного масла
 товаров повседневного спроса

258 Что такое импульсный спрос

- Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;
- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;
- Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями
- Спрос возникающий под воздействием рекламы предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;
- Предъявляется на определенный товар; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром.

259 Что такое торговый ассортимент

- Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;
- Детализация группового ассортимента по конкретным видам и разновидностям товаров.
- Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку;
- Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
- Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру;

260 Что такое производственный ассортимент

- Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
- Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных по определенному признаку;
- Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
- Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных или сочетающихся по признаку;
- Количество товарных групп.

261 Что такое ассортимент товаров

- Номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети;
- Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными организациями;
- Совокупность их видов, разновидностей и сортов, объединенных или сочетающихся по определенному признаку;
- Количество товарных групп.
- Перечень товарных групп, включенных в номенклатуру

262 Что относится к документам по платежно -банковским операциям

- Извещение о платеже по товарному аккредитиву; извещение о принятии товарного аккредитива; извещение о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву; заявка на банковскую гарантию
- Инструкция по банковскому переводу; заявка на банковскую тратту; извещение об инкассовом платеже
- Все вышеуказанные ответы верны
- Товарный аккредитив; переводный вексель; простой вексель; долговое обязательство
- Банковская гарантия; гарантийное письмо по товарному аккредитиву; инкассовое поручение; заявка на товарный аккредитив

263 Из каких этапов складывается коммерческая работа по розничной продаже товаров

- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары; рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары; Формирование оптимального ассортимента товаров
- Все вышеуказанные варианты верны
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые товары; организация оказания торговых услуг покупателям
- Формирование оптимального ассортимента товаров, рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий

264 Показатели качества розничной торговой сети

- Все вышеуказанные варианты верны верны

- Плотность, обеспеченность торговой сетью; доля полустационарной сети в общем количестве розничной сети;
- Обеспеченность торговой сетью; доля полустационарной сети в общем количестве розничной сети; уровень специализации
- Общая численность торговых предприятий; средняя торговая площадь магазина; соотношение торговой площади магазина
- Обеспеченность торговой сетью, уровень специализации, средняя торговая площадь

265 Что такое типизация торговых предприятий

- Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, товарный ассортимент, форма продажа товаров
- Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, товарный ассортимент
- Система мероприятий использующая следующие показатели: товарный ассортимент, форма продажа товаров
- Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, форма продажа товаров
- Система мероприятий использующая следующие показатели: торговая площадь, форма продажи, плотность

266 Показатели конъюнктуры рынка

- Соотношение между динамикой цен на товары и динамикой спроса; тенденции изменения материально-технической базы сферы обращения
- Скорость оборота товаров; обеспеченность предприятий товарными ресурсами
- Все вышеуказанные варианты верны
- Скорость оборота товаров; динамика численности занятых в отрасли
- Доходность торговых предприятий; степень коммерческого риска

267 Перечислить важнейшие функции торговли \

- Все вышеуказанные варианты верны
- Реализация производственной потребительской стоимости; доведение предметов потребления до потребителей
- Поддержание баланса между предложением и спросом
- Сокращение издержек обращения в сфере потребления
- Обусловленные концепцией маркетинга

268 Что такое варрант?

- Торговое операции
- Складское свидетельство, торговое операции
- Фьючерские сделки
- Фьючерские сделки, торговое операции
- Складское свидетельство

269 Управление покупательскими потоками:

- Постоянный контроль за покупательскими потоками, установление комфортности условий для покупателей
- Предусматривает равномерное распределение в торговом зале, анализ их интенсивности по часам и дням работы магазина
- Широкое использование современного оборудования
- Соблюдение обязательного ассортиментного перечня
- Увеличивать скорость обслуживания покупателей за счет технологических операций

270 Как влияет типизация торговой сети на предприятия розничной торговли?

- Улучшению уровня качества обслуживания
- Содействует изменению ассортимента товаров
- Содействует увеличению объемов продажи товаров
- Содействует рациональному развитию розничной торговой сети, ее построению и размещению
- Содействует технической оснащенности предприятия

271 Что входит в состав оборотных средств торговли?

- Здания, сооружения
- Товарные запасы, денежные средства, прочие активы
- Технологические сооружения и производственное оборудование
- Транспортные средства
- Постоянное, измерительно-весовое, кассовое оборудование

272 По каким показателям определяется розничный товарооборот?

- Покупательский фонд, план по труду, фонд заработной платы
- Продажа товаров, товарные запасы, поступление товаров
- Поступление, покупательский фонд, издержки обращения
- Остатки товаров, структура оборота, поступление товаров
- Объем производственной программы, товарные запасы, продажа товаров

273 На основе каких показателей составляется план товарооборота торгового предприятия?

- Продажа товаров, остаток товаров, товарооборот
- Продажа товаров, товарные запасы, поступление товаров
- Остаток товаров, поступление товаров, остаток на конец периода
- Продажа товаров, товарооборот, товарные запасы
- Продажа товаров, остаток товаров, поступление товаров

274 Какой из ниже перечисленных методов продажи товаров являются прогрессивными

- Продажа товара посредством самообслуживания, заказов с доставкой на дом, посредством автоматов
- Продажа товара в магазине, на базарах, на улице, во дворах жилых домов
- Продажа товара на дому, на улицах, ярмарках, посредством транспорта
- Продажа товара на складах, ярмарках, рабочих местах, переходах
- Продажа товара в метро, автобусах, поездах и самолетах

275 Сколько в основном функций выполняет сеть розничной торговли

- 8
- 40
- 16
- 24
- 32

276 Какие методы не применяются при продаже товаров в розничной торговле

- Через дистрибьюторов
- Самообслуживание
- Обслуживание за прилавком
- По образцам, открытые образцы продукции, предварительные заказы
- По свободному выбору товаров

277 Как проводится классификация по разным признакам концентрации возможностей магазинов

- Крупные торговые предприятия, склад-магазины, районный торговый центр
- Районный торговый центр, микрорайонный торговый центр
- Центральный деловой район, региональный торговый центр
- Региональный торговый центр, районный торговый центр
- Центральный деловой район, склад-магазины

278 В каком из базисных условий поставки в состав контрактной цены входят стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой и выгрузкой товара на грузовой двор:

- поставка без оплаты пошлины (DDU)
- поставка до границы (DAF)

- франко-завод (EXW)
- поставка с судна (DES)
- стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)

279 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированым на спрос:

- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- метод ценообразования по месту продажи
- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- метод ценообразования на основе торгов

280 Франко цена товара позволяет:

- учитывать различные базисные условия поставки
- предоставить ценовые скидки клиентам
- получить дополнительную прибыль от продажи товара
- определить цену продажи товара
- Организация учета и выполнения договоров с покупателями и оказание услуг розничной торговле

281 Коммерческая работа по розничной продаже товаров включает следующие этапы

- Все вышеуказанные ответы верные
- Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в розничной торговле товары
- Формирование рационального (при определенных условиях оптимального) ассортимента товаров в торговом предприятии
- Рекламно- информационную деятельность розничных торговых предприятий
- Выбор наиболее эффективных методов розничных продажи товаров и организацию оказания торговых услуг покупателям

282 Что относится к перечню страховых документов отражающих взаимоотношения между страховщиком и страхователем

- Страховой полис, страховое объявление, счет страховщика, ковернот
- Страховой полис, страховой сертификат, счет страховщика, ковернот
- Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление, счет страховщика, ковернот
- Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление
- Страховой полис, страховой сертификат, страховое объявление, ковернот

283 Торговая (товарная) марка - это:

- названия, используемые для идентификации товаров
- показатель качества товара
- совокупность символов и названий, используемых для идентификации товаров
- совокупность производимых товарных ассортиментов
- символы, используемые для идентификации товаров

284 Глубина товарной номенклатуры - это:

- среднее число марок (различных видов, моделей), входящих в товарный ассортимент
- разнообразие товарного ассортимента
- количество новых видо-типо-размерных товаров
- присвоение товарам нового марочного названия
- разнообразие предлагаемых предприятием рынку товарных ассортиментов

285 Создание модификации товара за счёт повышения его качества целесообразно в случае:

- наличия ресурсов для претворения в жизнь научно-исследовательских и конструкторских проектов
- наличия техники и технологии, позволяющих повысить качество продукции

- когда создание модификаций не требует дополнительных расходов и ресурсов
- когда потребитель воспринимает повышение качества как прогрессивное изменение
- наличия более дешёвых и качественных материальных ресурсов, необходимых для создания модификаций

286 Рынок, соответствующий положению, при котором объём спроса превышает предложение, - это:

- рынок производителей
- рынок правительственных учреждений
- рынок посредников
- рынок потребителей
- рынок средств производства

287 Сколько этапов формирования товаров в магазинах

- Три
- Шесть
- Два
- Четыре
- Пять

288 Что такое альтернативный спрос

- Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;
- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;
- Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром и его особенностями;
- Предъявляется на определенный товар ; спрос возникающий под воздействием рекламы
- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром;

289 Что такое устойчивый спрос

- Формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром
- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; формируется в процессе непосредственного ознакомления покупателей с товаром;
- Спрос возникающий под воздействием рекламы, выкладки товаров, предложений продавца;
- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены; спрос возникающий под воздействием рекламы
- Предъявляется на определенный товар и не допускает его замены;

290 По каким признакам классифицируются товары

- Частота спроса, стабильность и характер предъявляемого спроса;
- Частота спроса, характер предъявляемого
- Стабильность; характер предъявляемого спроса;
- Частота спроса, стабильность и характер предъявляемого спроса, полнота спроса.
- Частота спроса, стабильность спроса;

291 Как называется стратегия, при которой предприятие каждому товарному ассортименту присваивает отдельное наименование и данное наименование распространяется на все товары, входящие в ассортимент

- наименование товарного ассортимента
- безмарочные товары
- индивидуальные наименования марок
- единое корпоративное наименование
- корпоративное марочное наименование

292 Как называется стратегия, при которой наименование марки увязано с названием предприятия:

- единое корпоративное наименование

- индивидуальные наименования марок
- безмарочные товары
- корпоративное марочное наименование
- наименование товарного ассортимента

293 Как называется стратегия, при которой всем производимым предприятием товарным ассортиментам присваивается единое наименование:

- корпоративное марочное наименование
- безмарочные товары
- единое корпоративное наименование
- индивидуальные наименования марок
- наименование товарного ассортимента

294 Товар, обладающий определенными потребительскими свойствами, качеством, дизайном, марочным названием и внешним оформлением, относится к:

- реальному товару
- все вышеуказанные варианты верны
- товару с подкреплением
- товару по замыслу
- среди вышеуказанных правильного ответа нет

295 Когда принят закон Азербайджанской Республики Об электронной торговле

- 2000
- 2006
- 2004
- 2002
- 2007

296 Приемка товаров по количеству

- Сверка массы, числа мест, единиц фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов
- Числа мест, единиц фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов
- Числа мест фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов
- Сверка массы фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов
- Сверка массы, числа мест фактически поступивших товаров с показателями сопроводительных документов

297 Классификация розничной торговой сети по признаку стационарности

- Стационарную, полустационарную, передвижную
- Полустационарную, передвижную
- Стационарную, передвижную, разводная, разносная
- Стационарную, полустационарную, разводная, разносная
- Стационарную, разводная, разносная

298 Кто такой брокер?

- Биржевой посредник между продавцами и покупателями по осуществлению торговых операций
- Агент, который сводит две стороны
- Независимый посредник
- Работник биржи, ведущий торги на бирже
- Дилер, который на свой страх и риск самостоятельно покупает и продает товары

299 Кто такой маклер

- Работник биржи, ведущий торги на бирже

- Агент , который сводит две стороны
- Независимый посредник
- Биржевой посредник между продавцами и покупателями по осуществлению торговых операций
- Дилер, который на свой страх и риск самостоятельно покупает и продает товары

300 Внемагазинные формы продажи товаров:

- Продажа через сеть мелкорозничных предприятий, розничная посылочная торговля, продажа через автоматы, продажа на ярмарках и базарах
- Обслуживание престарелых и многодетных семей на дому
- Комплектование праздничных наборов
- Доставка товаров на дом покупателю
- Продажа через сеть торговых автоматов

301 Виды услуг, оказываемые покупателю:

- Связанные с помощью покупателю в совершении покупки, информационно-консультационные, по созданию удобств
- Услуги, связанные с дополнительными затратами торгового предприятия
- Услуги универсальных магазинов
- Платные и бесплатные услуги
- Реализация продовольственных товаров с потреблением на месте

302 Методы завоза товаров на розничные торговые предприятия:

- Централизованным и децентрализованным методом
- На основе договора поставки
- Собственный транспорт поставщика
- Самовывоз
- Автотранспортом общего пользования

303 От каких признаков зависит объем и характер выполняемых магазином функций?

- От его типа, размера, технической оснащенности, места расположения
- От товарно-ассортиментного профиля
- От продолжительности рабочего дня
- От типизации и специализации
- От объема дополнительных услуг

304 Какие средства труда относятся в состав основных фондов торговли?

- Здания, оборудования и транспортные средства
- Незавершенное производство
- Запасы полуфабрикатов
- Запасы сырья
- Денежные средства, прочие активы

305 Дайте определение розничному товарообороту.

- Продажа товаров непосредственно потребителям
- Этап, характеризующий доведение товаров от производства оптовому звену
- В начальном звене продажи товаров производителями потребителям
- Продажа товаров организациям и предприятиям в срединном звене товародвижения
- Конечная фаза процесса воспроизводства

306 Какие имеются формы кредита в рыночных условиях?

- Банковские кредиты и торговый (коммерческий) кредит
- Экономические и хозяйственные кредиты
- Основные и оборотные кредиты

- Производственный кредит и торговый кредит
- Кредиты предприятия и производственный кредит

307 Укажите основные функции финансов торговли.

- Оперативность, распределение, контроль, стимулирование
- Производство, торговля, хозяйствование
- Распределение, контроль, услуги, экономия
- Продажа, покупка, контроль, услуги
- Экономия, риск, экономическое стимулирование

308 Сущность расчета в порядке плановых платежей

- Покупатель оплачивает поступающий товар равными суммами в сроки, установленные соглашением между ним и поставщиками;
- Распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет покупателя денег ;
- Поручение отделения банка покупателя отделению банка поставщика об открытии специального аккредитивного счета;
- Получатель средств представляет в обслуживающий его банк расчетный документ, содержащий требование к плательщику об уплате получателю определенной суммы;
- Письменное поручение владельца счета обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств.

309 Что такое проект?

- получение и обработка информации о будущем
- документ, определяющий цели и задачи прогноза
- упорядоченная совокупность методик
- решение относительно конкретного мероприятия, необходимого для реализации того или иного аспекта программы
- область знания о методах

310 Что такое программа?

- решение относительно конкретного мероприятия
- решение относительно совокупности мероприятий, необходимых для решения социальных, социально-экономических и других проблем или их аспектов
- решение относительно системы мероприятий
- область знания о методах
- одна или несколько логических или математических операций

311 Что такое план?

- область знания о методах
- получение и обработка информации
- решение относительно системы мероприятий
- совокупность оригинальных правил
- способ исследования объекта

312 Планирование – это:

- все ответы верны
- проекция в будущее человеческой деятельности для достижения предустановленной или при определенных средствах, преобразовании информации о будущем в директивы для целенаправленной деятельности
- установление идеально предложенного результата деятельности
- описание возможных или желаемых перспектив, состояний или решений проблем будущего
- нет ответа

313 Укажите форму предугадания

- предчувствие
- целеполагание
- предвосхищение
- предвидение
- предугадывание

314 Укажите форму предсказывания

- планирование
- предчувствие
- целеполагание
- программирование
- проектирование

315 Прогнозирование – это:

- создание конкретных образов будущего, конкретных деталей, разработанных программ
- обозначает специальное научное исследование, предметом которого выступают перспективы развития социально-экономического общества
- все ответы верны
- нет ответа
- решение относительно предположенного результата деятельности

316 Управление по продукту-это:

- управление персоналом
- управление, предусматривающее создание специальных органов, ответственных за сбыт товаров
- управление по целям
- управление коммерческой деятельностью
- управление кадрами

317 Встречная торговля

- импорт и экспорт
- международный безвалютный,но оценный обмен товарами
- международная торговля
- международный бизнес
- международный обмен товарами

318 Управление это:

- Координация работы трудового коллектива
- Это целенаправленное воздействие, необходимое для согласования совместного труда
- Взаимодействие управляющей и управляемой системы
- Движение информации
- Передача командной информации

319 Методы управления коммерческими рисками включает

- передача риска
- избежание, уменьшение, передача и оценка рисков
- оценка риска
- избежание риска
- уменьшение риска

320 Что служит предметом управления торговли

- отношения с людьми
- управленческие отношения в торговых и коммерческих процессах

- отношения с подчиненными
- отношения с руководителями
- отношения в коллективе

321 Что такое "управление"

- Как метод управления
- Целенаправленное воздействие субъекта на объект управления
- Как функция организации
- Как средство управления
- Как принцип управления

322 Виды сбыта товаров

- Интенсивный ,селективный
- Все вышеуказанные варианты верны
- Все вышеуказанные варианты не верны
- нацеленной, ненаселенной
- Прямой, косвенной

323 Краткосрочный прогноз объема продаж составляется на:

- от 3 до 12 месяцев
- от 1 до 12 месяцев
- от 1 до 3 месяцев
- от 3 до 6 месяцев
- от 3 до 9 месяцев

324 Какие комплексные услуги оказывают оптовые предприятия

- Технологические; коммерческие; организационно-консультативные; информационные; финансовые
- Технологические; коммерческие; информационные; финансовые
- Технологические; коммерческие; организационно-консультативные
- Технологические; коммерческие; информационные;
- Технологические; коммерческие; информационные; организационно-консультативные

325 Перечислить перспективные формы организации оптовых предприятий

- Оптовые структуры межрегионального масштаба
- Оптовые предприятия регионального уровня
- Крупные оптовые структуры общенационального уровня
- Предприятие, оказывающее посреднические услуги государственным и коммерческим структурам
- Оптовые структуры общенационального масштаба

326 Основные цели развития оптовой торговли:

- Создание развитой структуры каналов товародвижения, поддержания интенсивности товаропотоков, формирование резервов и сокращение издержек обращения
- Формирование широкого торгового ассортимента товаров
- Удовлетворение потребностей населения
- Развитие конкурентной среды
- Стимулирование и поддержка межрегиональных интегрированных процессов на потребительском рынке

327 Что такое складской оборот?

- Объем реализации товаров непосредственно со складов в порядке оптовой продажи
- Совокупность стоимости товаров, отгруженных непосредственно в розничные предприятия со складов поставщиков, промышленных предприятий
- Продажа со складов товаров в форме розничной продажи является складским товарооборотом
- При складском обороте оптовая база производит расчеты с поставщиками по отправленным товарам

- При складском обороте оптовая база не производит расчеты с поставщиками по отправленным товарам

328 Как классифицируется содержание товарных ресурсов?

- Промышленная продукция, продукция для продажи, товарные фонды, товарные запасы
- Товарные фонды, валовая продукция, товарные запасы и сельскохозяйственная продукция
- Импортируемые товары, товары на экспорт, промышленное производство
- Реализованная продукция, проданная продукция, оплаченная продукция
- Валовая продукция, продукция для продажи, реализованная продукция и товарные фонды

329 Какой метод не используется при осуществлении оптовой продажи товаров при оптово-складском товарообороте

- индивидуальный выбор со стороны покупателей
- Поставщики – экспедиторы
- Поставщики – экспедиторы
- Посредством автоскладов
- записывающий телефон, телефакс

330 В зависимости от стадий купли-продажи товаров различают торговую деятельность

- Оптовая торговля и оказываемые в магазинах покупателям торговые услуги
- Продажа через автоматы, компьютеры, оптовые продажи
- Оптовая торговля, самообслуживание
- Стимулирование и личные продажи
- Личные продажи, оптовые продажи, продажи на дому

331 При продаже какого товара целесообразно использование канала производитель-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель :

- легковых автомобилей
- чёрного металла
- карамели
- продукции нефтяного машиностроения
- оборудования

332 По характеру расчетов с поставщиками за поставленные товары транзитный оптовый товарооборот подразделяются на:

- Транзитный товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот без участия в расчетах
- Транзитный и складской товарооборот
- Складской товарооборот без участия в расчетах и транзитный товарооборот
- Складской товарооборот с участием в расчетах и транзитный товарооборот
- Оптовый товарооборот с участием в расчетах с поставщиками-производителями

333 Система распределения производитель-агент-оптовый торговец-розничный торговец-потребитель соответствует

- трёхуровневому каналу распределения
- нулевому каналу распределения
- нулевому каналу распределения
- двухуровневому каналу распределения
- четырёхуровневому каналу распределения

334 Уровень канала распределения определяется

- количеством предприятий, предоставляющим сервисные услуги потребителям
- количеством различных услуг, предоставляемых производителями потребителям
- количеством типов поставщиков

- количеством транспортных организаций, участвующих в доведении продукции от производителя к потребителю
- количеством различных услуг

335 К какому уровню товара относится оказание сервисных услуг:

- все вышеуказанные варианты верны
- реальный товар
- товар с подкреплением
- товар по замыслу
- среди вышеуказанных правильного ответа нет

336 Контактной аудиторией для производителя являются:

- конкуренты
- клиенты
- СМИ
- поставщики
- посредники

337 Среднесрочный прогноз объема продажи составляется на срок

- от 1 до 5 лет
- от 1 до 4 лет
- от 1 до 3 лет
- от 1 до 2 лет
- от 1 до 7 лет

338 Долгосрочный прогноз объема продаж составляется на срок

- от 5 до 25 лет
- от 5 до 30 лет
- от 5 до 20 лет
- от 5 до 15 лет
- от 5 до 10 лет

339 Виды оптовых предприятий:

- Специализированные, посреднические и организаторы оптового оборота
- Предприятия общенационального уровня, предприятия регионального уровня
- Автономные сбытовые оптовые структуры и сбытовые подразделения промышленности
- Хозяйственные товарищества и акционерные общества
- Универсальные оптовые торговцы

340 Основные задачи оптовой торговли:

- Торговля с последующей их перепродажей или для промпереработки
- Способствует синхронности производства и потребления
- Осуществляет процесс накопления товарных запасов
- Ускоряет процесс товародвижения
- Способствует созданию условий хранения товаров

341 Особенности магазинов сниженных цен- дискунтов

- Он обычно располагается в районе с низким уровнем арендной платой, в нем установлено простое и функциональное торговое оборудование
- Все вышеуказанные варианты верны
- Он делает акцент на марочных товаров общенационального распространения
- Он постоянно торгует по ценам ниже тех, что преобладает в магазинах с высокими наценками и невысокой оборачиваемостью товарных запасов

- Он функционирует по методу самообслуживания при минимуме удобств

342 Что относится к транспортно-экспедиторским документам

- Отгрузочное поручение; экспедиторские инструкции
- Счет экспедитора; экспедиторские свидетельство о получении груза;
- Складская расписка экспедитора; складская квитанция
- Ордер на выдачу товара; ордер на обработку грузов
- Все вышеуказанные варианты верны

343 Приемка товаров по качеству

- Выявление качества ; комплектности товаров; соответствия тары; упаковка; маркировка установленным требованиям
- Выявление качества; комплектности товаров; соответствия тары
- Выявление качества и комплектности товаров
- Выявление качества ; соответствия тары; упаковка
- Выявление качества; упаковка; маркировка установленным требованиям

344 Классификация розничной торговой сети по товарно-ассортиментному профилю

- Смешанная, специализированная, узкоспециализированная, универсальная
- Смешанная, специализированная, узкоспециализированная
- Смешанная, узкоспециализированная, универсальная
- Смешанная, специализированная, универсальная
- Специализированная, узкоспециализированная

345 Функции розничной торговой сети

- Закупка товаров ; транспортировка; хранение; принятие риска; подсортировка, подработка
- Закупка товаров; продажа товаров; транспортировка; хранение; принятие риска; финансовая деятельность
- Закупка товаров; продажа товаров; транспортировка; хранение; принятие риска; закупка товаров финансовая деятельность; информирование рынка; получение информации о рынке; подсортировка, подработка
- Закупка товаров; продажа товаров; транспортировка; финансовая деятельность; информирование рынка; получение информации о рынке;
- Продажа товаров; транспортировка; хранение;

346 Чем характеризуется рыночная ситуация

- Устойчивыми и нарождающимися тенденциями функционирования рынка
- Уровнем цен; темпами инфляции
- Соотношением спроса и предложения; емкостью рынка
- Все вышеуказанные варианты верны
- Степенью конкуренции; состоянием товарных запасов

347 Общая характеристика торгово-технологического процесса:

- Зависит от различных факторов
- Периодически повторяющиеся операции
- Цикличность, различная динамичность и интенсивность, вероятностный характер операций
- Эффективному использованию торговых площадей торгового персонала
- Объем продаж невозможно планировать

348 Формы продажи товаров по образцам:

- С отпуском в торговом зале, с доставкой отобранных товаров на дом покупателю непосредственно со склада оптовых или розничных торговых предприятий или от предприятия-изготовителя
- Продажа товаров с открытым доступом к товару
- С личной отборкой покупателям

- Продажа по каталогам
- Применение прогрессивных форм продажи

349 Какие элементы торгово-технологического процесса составляют операции непосредственного обслуживания покупателей?

- Встреча покупателя, предложение товаров, отбор товаров покупателями, расчет за товар, оказание дополнительных услуг
- Товары надлежащим образом подготовлены к продаже
- Рационально подобран ассортимент в магазине
- Правильное размещение в торговом зале
- Обеспечена квалифицированная приемка поступивших товаров

350 Признаки специализации розничной торговой сети

- Этажность и планировка торговых помещений
- Градостроительный признак
- Товарный профиль, формы торгового обслуживания
- Оказание дополнительных услуг
- Техническая оснащенность предприятия

351 Что такое минимум ассортимента

- Состав товара по сорту и размеру
- Список отдельных видов товара, которые постоянно должны быть на продаже в тех или иных различных заведениях
- Состав товара по виду
- Список отдельных видов товаров, которые не имеются постоянно в продаже в тех или иных различных заведениях
- Состав товара по размеру и цвету

352 Когда и где был использован торговый автомат

- 1950 – США, фирма Рейнолдс
- 1940 – Италия, фирма Жевистранс
- 1990 – Франция, фирма Жоко- Сщанел
- 1980 – США, фирма «Тутти-Фрутти»
- 1980 – США, фирма «Виглей»

353 Классификация розничной торговли по принадлежности магазина

- Кооперативный, сетевой, добровольный союз розничных продавцов, потребительские кооперативы, объединение льготников, конгломераты розничной продажи
- Специализированные магазины, универсамы, повседневные товары, конгломераты розничной продажи
- Специализированные магазины, сеть кооперативов, торги
- Объединение льготников, холдинги
- Холдинги, кооперативная сеть, потребительские объединения

354 Что означает формула Д-Т

- Переход товаров из производственных предприятий к торговым предприятиям
- Отражает потребление, обмен и распределение
- Обмен и потребление распределяет
- Доведение товаров от производителя к потребителю
- Доведение товаров от торговых предприятий к потребителям

355 Основная цель склад - магазинов

- Продажа большого количества товара по высоким ценам
- По возможности продажа большого количества товара

- Полное удовлетворение всех потребностей
- Продажа большого количества товара по низким ценам
- Привлечение еще большого числа покупателей

356 В каком из базисных условия поставки в состав контрактной цены входят стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой товара до указанного в контракте пограничного участка и страхование (если это предусмотрено в контракте):

- поставка без оплаты пошлины (DDU)
- франко-завод (EXW)
- поставка до границы (DAF)
- поставка с судна (DES)
- стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)

357 Что относится к транспортным документам

- Морская накладная, штурманская расписка, железнодорожная ведомость; товарно-транспортная накладная
- Морская накладная, железнодорожная ведомость; авиагрузовая накладная; товарно-транспортная накладная
- Морская накладная, штурманская расписка, дорожная ведомость, авиагрузовая накладная; товарно-транспортная накладная
- Морская накладная, штурманская расписка, железнодорожная ведомость; дорожная ведомость, авиагрузовая накладная; товарно-транспортная накладная
- Морская накладная, железнодорожная ведомость; авиагрузовая накладная, авиагрузовая накладная; товарно-транспортная накладная

358 Что относится к коммерческим документам при исполнении коммерческой сделки

- Коммерческий счет, счет-фактура, счет спецификация, коммерческий акт, упаковочный лист, сертификат о качестве
- Коммерческий счет, счет-фактура, счет спецификация, коммерческий акт, упаковочный лист,
- Коммерческий счет, счет-фактура, счет спецификация, сертификат о качестве
- Коммерческий счет, счет-фактура, счет спецификация, упаковочный лист, сертификат о качестве
- Коммерческий счет, счет-фактура

359 Что такое дочерние общества

- Учреждается не менее чем тремя физическими или юридическими лицами
- Как учреждается не менее чем двумя физическими и юридическими лицами на основе договора
- Общество в уставном капитале которого преобладает другое хозяйственное общество или товарищество
- Учреждается тремя компаньонами и не менее двух пайщиков
- Учреждается не менее чем одним компаньоном и одним пайщиком

360 Что относится к бесплатным услугам, оказываемыми магазинами

- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров; услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами;
- Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами
- Услуги предоставление которых связано с дополнительными затратами; кредитирование закупок.
- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров ; оценка потребностей
- Услуги непосредственно связанные с продажей товаров;

361 Продаже товаров с открытой выкладкой

- Самостоятельное ознакомление и отбор выложенных на рабочем месте продавца товары;
- Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товаре;
- Выкладка образцов в торговом зале;
- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;
- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции; упаковка и выдача.

362 Продажа товаров по образцам

- Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам;
- Выкладка образцов в торговом зале;
- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции; упаковка и выдача.
- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;
- Встреча покупателя и выявление его намерения;

363 Продажа товаров по методу самообслуживания

- Выкладка образцов в торговом зале
- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции, упаковка
- Свободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам;
- Выкладка образцов в торговом зале; расчетные операции;
- Самостоятельное ознакомление и отбор выложенных в рабочем месте продавцом товаров;

364 Каким методом осуществляется продажа в магазине-складе?

- Самообслуживание
- Продажа по образцам
- За прилавком
- Посредством витрин
- Специализированной формой

365 Интерактивная биржа

- обеспечивает виртуальное место встречи для общения и обмена информацией для людей с общими интересами
- система купли-продажи, в рамках которой многочисленные покупатели могут приобретать товары у многих поставщиков
- собирает содержание или приложения из многочисленных источников и перепродает их другим компаниям
- продает и доставляет программное обеспечение, мультимедийные и другие компьютерные продукты через интернет
- объединяет в группы людей, которые хотят купить товар в большом количестве, в связи с чем заинтересованы в оптовых скидках

366 Страхование – это:

- все ответы верны
- система экономических отношений по формированию и использованию целевых фондов денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий
- выплата денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий
- заключение договора страхования
- нет правильного ответа

367 Укажите модель брокерских операций

- генеральные порталы
- аукционные брокеры
- специализированные порталы
- уценённая модель
- сводная модель

368 Рынок третьего лица – это когда

- компания никому не доверяет своё место
- компания доверяет своё место на электронном рынке 3-ему лицу
- нет правильного ответа
- деловая активность между покупателями и продавцами принимает вид финансовых расчётов
- деловая активность между покупателями и продавцами принимает вид финансовых расчётов

369 Что такое реклама

- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи;
- Неличностное стимулирование спроса на товар, услугу или деятельность, которые не оплачиваются определенным спонсором;
- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, а также идеи нужд и запросов потребителей
- Создание и сохранение имиджа фирмы
- Система побудительных мер и приемов, носящих кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара;

370 Какие средства входят в маркетинговую коммуникацию

- Коммерческая пропаганда, стимулирование сбыта, личная продажа
- Реклама, стимулирование сбыта, личная продажа
- Реклама, коммерческая пропаганда, стимулирование сбыта;
- Реклама, коммерческая пропаганда, личная продажа;
- Реклама, коммерческая пропаганда, стимулирование сбыта, личная продажа;

371 Особенности закрытых торгов

- Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно
- Особая форма выдачи заказов, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов
- Негласные способы торгов
- Приглашаются лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения
- Привлекаются все желающие фирмы и организации

372 Сколько этапов проведение аукционов?

- 8
- 7
- 3
- 2
- 4

373 Какая из указанных ниже цен считается мировой ценой зерна:

- биржевые котировки
- аукционные цены
- справочные цены
- трансфертные цены
- тендерные цены

374 Согласно аукцион

- Объявление минимальной цены, установленной продавцом минимальной надбавки;
- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи.
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте;
- Вид рыночной торговли;
- Аукционы с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров;

375 Что такое добровольные аукционы

- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
- Вид рыночной торговли;
- Аукционы проводимые по инициативе товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.
- Объявление минимальной цены, установленной продавцом минимальной надбавки;

376 Что такое принудительные аукционы

- Аукционы с целью продажи конфискованных невостребованных и неоплаченных товаров;
- Вид рыночной торговли;
- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
- Объявление минимальной цены, установленной продавцом минимальной надбавки;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.

377 Органы управления биржей

- Общее собрание учредителей и членов биржи; биржевой комитет; правление биржи;
- Общее собрание учредителей и членов биржи;
- собрание учредителей и членов биржи; биржевой комитет;
- Общее собрание учредителей и членов биржи; биржевой комитет; арбитражная комиссия;
- Общее собрание учредителей и членов биржи; биржевой комитет; правление биржи; арбитражная комиссия.

378 Недостатком стратегии единого корпоративного наименования марки является:

- обеспечение не высокого качества товара
- высокий уровень издержек по сохранению и защите известности марки
- влияние неудач конкретного товарного ассортимента на позиции прочих групп
- сложность присвоения названия марке
- низкий уровень издержек по продвижению каждого ассортимента на рынок

379 Преимуществом единого корпоративного наименования марки является:

- обеспечение высокого качества товара
- низкий уровень издержек по сохранению и защите известности марки
- низкий уровень издержек по продвижению каждого ассортимента на рынок
- упрощение присвоения названия марке
- то, что неудачи конкретного товарного ассортимента не влияют на позиции прочих групп (или же независимость позиций групп от рыночной неудачи одного ассортимента)

380 Диверсификация по одинаковым признакам - это:

- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе технологии, полностью отличающейся от существующей технологии производства
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в схожий товарный ассортимент
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в существующий товарный ассортимент
- расширение производственных мощностей предприятия
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе внедрения нового оборудования и техники

381 Предприятие для расширения своей деятельности путём приобретения других предприятий-производителей или их контрольного пакета акций пользуется стратегией:

- горизонтальной интеграции
- выхода на новые рынки
- проникновения на рынок
- разработки нового товара
- вертикальной интеграции

382 Предприятие для расширения своей деятельности путём приобретения своих поставщиков и посредников или контрольного пакета их акций пользуется стратегией:

- вертикальной интеграции
- горизонтальной интеграции
- выхода на новые рынки

- проникновения на рынок
- разработки нового товара

383 Товары, находящиеся в каком квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка обеспечивают предприятию стабильную прибыль:

- “Дойные коровы”
- Звёзды”
- Проблемные (трудные) дети
- “Собаки” (“Дикие кошки”)
- Дойные коровы” и “Собаки” (“Дикие кошки”)

384 Как называется продажа товаров на внешних рынках по цене ниже себестоимости (нормальной рыночной стоимости):

- демпинг
- бартер
- массовый маркетинг
- активный маркетинг
- клиринг

385 Товар, находящийся в каком квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка приносит предприятию максимальную прибыль:

- “Проблемные (трудные) дети”
- “Собаки” (“Дикие кошки”)
- Дойные коровы” и “Собаки” (“Дикие кошки”)
- Звёзды”
- “Дойные коровы”

386 Предприятие, в первую очередь, выведет с рынка товар, находящийся в следующем квадранте матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка :

- Проблемные (трудные) дети”
- Звёзды”
- Собаки” (“Дикие кошки”)
- Дойные коровы” и “Собаки” (“Дикие кошки”)
- “Дойные коровы

387 Особенности открытых торгов

- Привлекаются все желающие фирмы и организации
- Особая форма выдачи заказов, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов
- Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них , предложение которого наиболее выгодно
- Приглашаются лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения
- Все вышеуказанные варианты верны

388 Виды биржевых сделок

- Купля продажа реального товара, фьючерские сделки
- Операции на фьючерские биржах, позволяющие страховать от неблагоприятных изменений цен
- Купля продажа реального товара, торговые операции
- Фьючерские сделки, торговые операции
- Фьючерские сделки

389 Какие виды сделок могут заключаться на биржах?

- сделки по форварду и услугам

- Сделки по страховым операциям фьючерсу
- сделки по реальным товарам форварду и временные сделки
- сделки по нереальным товаров
- сделки по услугам

390 Понятие тендер

- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи.
- Вид рыночной торговли;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте;
- Аукционы с целью продажи конфискованных , невостребованных неоплаченных товаров;
- Особая форма выдачи заказов , предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих торгов;

391 Что такое аукционные торги

- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с цель наиболее выгодной их продажи;
- Аукционы с целью продажи конфискованных , невостребованных и неоплаченных товаров;
- Вид рыночной торговли;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.
- Объявление минимальной цены , установленной продавцов минимальной надбавки;

392 Что такое аукцион

- Способ продажи товаров, с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте;
- Вид рыночной торговли;
- Аукционы с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров;
- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи;
- Объявление минимальной цены, установленной продавцом.

393 Причинами выхода компаний на международные рынки является:

- изобилие товаров на национальном (внутреннем) рынке
- модификация товаров
- разнообразие процесса планирования маркетинга
- разнообразие каналов распределения и сбыта товаров
- разнообразие процесса разработки товара

394 Что такое биржи

- Подразделения - маклерит, котировальная и арбитражные комиссии
- Организация, создаваемая на добровольной паевой основе в порядке, установленном законодательством
- Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг; подразделения -маклерит, котировальная и арбитражные комиссии
- Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг
- Общее собрание учредителей и членов биржи, биржевой комитет, правление биржи

395 Когда принят закон Азербайджанской Республики О тендере

- 2002
- 2000
- 1995
- 1997
- 2004

396 По номенклатуре, на какие виды делятся товарные биржи?

- универсальные биржи
- узкоспециализированные биржи
- специализированные биржи

- неспециализированные биржи
- универсальные, специализированные и узкоспециализированные биржи

397 Прямое инвестирование - это:

- лицензирование
- строительство собственного завода в зарубежных странах
- совместное владение предприятием
- управление по контракту
- подрядное производство

398 К совместной предпринимательской деятельности не относится:

- управление по контракту
- подрядное производство
- лицензирование
- строительство собственного завода в зарубежных странах
- совместное владение предприятием

399 Международные торги

- Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно;
- Способ продажи товаров с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте;
- Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающий привлечение нескольких поставщиков, и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно;
- Аукционы проводимые по инициативе владельцев товаров, с целью наиболее выгодной их продажи
- Вид рыночной торговли;

400 Как иначе называются интерактивные рынки

- виртуальный магазин
- электронный хаб
- аукцион
- рыночный концентратор
- информационный брокер

401 Электронная коммерция является:

- специфической формой торговли, принципиально новым способом покупки, продажи и распределения товаров и услуг, регулируемых международно признанными многосторонними правилами торговли, в частности, Генеральным соглашением о торговле и услугами
- все ответы верны
- нет правильного ответа
- метод пользования компьютерных технологий для получения более точных сведений при совершенствовании процесса принятия решений
- предпринимательская деятельность по осуществлению коммерческих операций с использованием электронных средств при обмене информацией

402 Что относится к недостаткам интернет-магазина

- все ответы верны
- у покупателя нет возможности «повертеть товар в руках» перед покупкой
- нет ответа
- интернет-магазин недоступен для тех, кто не умеет пользоваться интернетом
- значительно сложнее организация доставки

403 Преимущества покупок через интернет

- прямые поставки по низким ценам

- глобальный выбор широкого спектра товаров
- удобства пользования
- все ответы верны
- доступность в любое время и из любой точки мира

404 В экономические и социальные ограничения входит

- отсутствие возможности контакта с покупаемым предметом
- стремительное развитие интернет-приложений
- правильных вариантов нет
- все ответы верны
- участие в виртуальных аукционах

405 Какими качествами обладает товар как информация?

- все ответы верны
- зависимость от личного предпочтения
- изменяемость и воспроизводимость
- неразрушимость
- экономические последствия

406 Понятие электронная торговля - это

- хозяйственные связи, осуществляемые с помощью Интернета
- деятельность по он-лайновой продаже товаров
- деятельность, осуществляемая по доставке товаров от производителей к потребителям
- деятельность, осуществляющая продажу и обмен товаров
- деятельность, осуществляемая с помощью информационных систем по покупке и продаже товаров, оказанию услуг и выполнению работ

407 Как влияет электронная коммерция на рынок труда:

- все ответы верны
- нет правильного ответа
- меняет задачи и функции работников, производящих и доставляющих товары и услуги до потребителя
- не имеет никакого влияния на рынок труда
- способна заметно снизить уровень безработицы

408 Что является технологической основой электронной коммерции?

- региональная сеть
- глобальная сеть
- локальная сеть
- Интранета
- Экстранетом

409 Когда принят закон Азербайджанской Республики О рекламе

- 1997
- 2002
- 1999
- 1995
- 2004

410 В каком из ниже приведённых случаев целесообразно использование дифференцированной формы маркетинга:

- потребности, вкусы, покупательские мотивы потребителей существенно отличаются друг от друга
- предприятие обращается с одинаковым предложением ко всем рыночным сегментам

- потребности, вкусы, покупательские мотивы потребителей схожи
- предприятие в состоянии удовлетворить потребности всех типов потребителей
- предприятие не проводит модификацию товара

411 Предприятие производит товар и реализует его на мелких сегментах рынка, так называемых субсегментах. Какой форме маркетинга соответствует маркетинговая деятельность предприятия в данном случае

- активному маркетингу
- прямому маркетингу
- недифференцированному маркетингу
- дифференцированному маркетингу
- концентрированному маркетингу

412 Цель разработки товарной политики маркетинга состоит в:

- определении товарного ассортимента, управлении жизненным циклом товара и претворении в жизнь других мер, связанных с товаром
- подготовке мер по удержанию существующих и привлечению новых потребителей
- подготовке технологии хранения и транспортировки товаров
- организации рекламной кампании товаров и претворении в жизнь мероприятий по стимулированию сбыта
- составлении договоров с поставщиками и покупателями

413 Предприятие предлагает рынку товар по одинаковой цене только одного вида, и его реклама направлена на все сегменты рынка. Какую форму маркетинга предпочтительнее использовать предприятию для завоевания рынка:

- недифференцированный маркетинг
- дифференцированному маркетингу
- маркетинг товаров
- пробный маркетинг
- концентрированный маркетинг

414 Согласно концепции интенсификации коммерческих усилий предприятие намеревается увеличить объем продаж за счёт:

- улучшения технико-эксплуатационных и стоимостных параметров товаров
- совершенствования технологии производства
- стимулирования сбыта
- все вышеуказанные ответы верные
- изучения поведения и покупательских мотивов потребителей

415 Основные черты присущие торговой рекламе

- Конкретность, целенаправленность, гуманность, компетентность
- Правдивость, конкретность, целенаправленность, гуманность, компетентность
- Правдивость, гуманность, компетентность
- Правдивость, конкретность, гуманность, компетентность
- Правдивость, гуманность, компетентность

416 Перечислить организационные формы персональных продаж

- Торговый агент в процессе личной продажи контактирует с одним покупателем; торговый агент контактирует с группой потребителей;
- Группа сбыта фирмы-продавца контактирует с группой представителей фирмы-покупателя; проведение торговых совещаний
- Проведение торговых совещаний; проведение торговых семинаров
- Все вышеуказанные варианты не верны
- Все вышеуказанные варианты верны

417 Основные черты системы стимулирования сбыта

- Привлекательность, информативность, кратковременный характер эффекта в росте продаж
- Создание и сохранение имиджа фирмы
- Привлекательность, информативность, кратковременный характер эффекта в росте продаж, многообразие средств и приемов стимулирования сбыта
- Все вышеуказанные варианты верны
- Все вышеуказанные варианты не верны

418 Как классифицируются товары в зависимости от способа производства?

- Товары производственного назначения, стандартные товары
- Личные потребительские товары, пассивно потребляемые товары
- Стандартные и уникальные товары
- Товары личного потребления и для производственных нужд
- Личные потребительские товары, товары первой необходимости

419 Какие основные составляющие имеет структура торгового маркетинга?

- Обобщенный продукт; Торговая марка; Размещение; Продвижение; Люди
- Товарный знак; Цена; Размещение; Продвижение; Покупатели
- Товары, продукты; Цена; Размещение; Продвижение; Люди
- Товары, продукты; Цена; Потребительская ценность; Продвижение; Люди
- Конкретные потребительские товары; Цена; Размещение; Реклама; Люди

420 Какие средства распространения рекламы предпочтительнее использовать при рекламировании оборудования:

- специальные буклеты
- телевидение
- радио
- рекламные ролики
- бегущую строку

421 Внимание потребителя в рекламных сообщениях уделяется:

- потребительским свойствам товара
- технологиям транспортировки и хранения товаров
- позиции товара на рынке
- выбору целевых рынков
- технологии разработки товара

422 Как называется элемент фирменного стиля, представляющее собой оригинальное начертание наименования?

- логотип
- клише
- жалон
- вывеска
- бокс

423 Как называются в рекламных исследованиях сегменты населения, призванные олицетворять собой население в целом?

- выборка
- ниша
- бесполезная аудитория
- модель распространения
- адресный каталог

424 Для какой стадии жизненного цикла товара свойственна увещательная функция рекламы:

- для стадии роста
- для стадии стабильности (зрелости)
- для стадии возрождения
- для стадии выхода на рынок
- для стадии упадка

425 Прямой канал маркетинга соответствует

- двухуровневому каналу распределения
- нулевому каналу распределения
- четырёхуровневому каналу распределения
- трёхуровневому каналу распределения
- одноуровневому каналу распределения

426 Какая из указанных ниже форм маркетинга относится к некоммерческому маркетингу:

- маркетинг идей
- маркетинг информационных технологий
- маркетинг средств производства
- маркетинг услуг
- маркетинг средств потребления

427 Цель связей с общественностью заключается в:

- созданию доброжелательных отношений
- рекламировании товара
- предоставлении потребителю информации о товаре
- позиционировании товара
- распространении товара

428 Реклама - это:

- связи с общественностью
- интегрированная коммуникация
- неличная и оплачиваемая коммуникация
- позиционирование товара
- двусторонняя коммуникация

429 Какие признаки относятся к торговому рекламе ?

- Все вышеуказанные ответы верные
- Благопристойность и честность
- Правдивость
- Конкретность
- Целенаправленность

430 Как называется средство публичного представления нового товара на новом рынке?

- презентация
- выставка
- позиционирование товара
- пресс-релиз
- проспект

431 Что является одним из центральных элементов рекламной коммуникации?

- форма
- структура обращения
- творческое озарение
- рекламное обращение
- содержание

432 Какие виды заголовков применяются в печатной рекламе?

- прямого и косвенного
- привлечь и остановить внимание
- большой и маленький
- броский и яркий
- утверждающего и конаидного характера

433 В рекламе какого типа, рассказывается о способе использования товара?

- комедийное представление
- беседа с покупателем
- демонстрационная
- юмористическая имитация
- электронное озвучивание

434 Для чего должен рекламный макет отличаться высокой интенсивностью?

- создание искренней непринужденной обстановки
- для звуковых эффектов
- для привлечения и удержания внимания
- для непринужденной импровизации
- для придания познавательности

435 По уровню цен розничная торговая сеть классифицируется:

- специализированные магазины, универмаги, универсамы
- магазины, реализующие уцененные товары, магазины-склады, магазины, торгующие по каталогам – выставочные салоны
- магазины, реализующие уцененные товары, магазины самообслуживания
- торговые комплексы, магазины-склады
- магазины-склады, универсамы широкого профиля

436 Какая классификация спроса в зависимости от степени его удовлетворения верна?

- Действительный и неудовлетворенный спрос
- Реальный и эпизодический спрос
- Удовлетворенный и отложенный спрос
- Действительный и платежеспособный спрос
- Материальный и духовный спрос

437 Чем объясняется снижение цены и объема продаж товара А в отчетном году:

- увеличением объема спроса
- уменьшением объема спроса
- совершенствованием технологии производства товара
- увеличением величины предложения
- повышением качества продукции

438 Какая из указанных ниже групп потребителей сразу же приобретает товар, вышедший на рынок, является более склонной к новшествам и риску:

- консерваторы

- принадлежащие к высокой социальной группе
- суперноваторы
- приверженцы марке
- модники

439 Предприятие производит следующий ассортимента товаров: А, В и С. В товарный ассортимент А входят 4 наименования товаров, в В – 6, в С – 8. Какова глубина товарной номенклатуры:

- 6
- 3
- 5
- 7
- 4

440 На какой стадии жизненного цикла товара используется информативная реклама:

- на стадии упадка
- на стадии роста
- на стадии возрождения
- на стадии стабильности (зрелости)
- на стадии выхода на рынок

441 Для какой стадии жизненного цикла товара характерен низкий объем продаж, высокий уровень расходов на маркетинг:

- для стадии упадка
- для стадии роста
- для стадии возрождения
- для стадии стабильности (зрелости)
- для стадии выхода на рынок

442 В основе первоначального методологического подхода к структурированию экономики лежит дихотомия:

- Промышленность и сельское хозяйство
- Материальное и нематериальное производство
- Добывающая и обрабатывающая промышленность
- Материальное производство и социально-культурная сфера
- транспорт и сельское хозяйство

443 Оценка доходности банка осуществляется на основе:

- анализа структуры активов приносящих доход
- анализа ликвидности
- анализа соотношения собственных и заемных средств
- расчета финансовых коэффициентов
- баланса и отчета о прибылях и убытках

444 Важнейшей экономической целью деятельности банка является удовлетворение интересов:

- собственников
- посредников
- клиентов
- партнеров
- кредиторов

445 Методы управления активами раскрываются в теории:

- ожидаемого дохода
- управления ликвидностью

- управления доходами
- коммерческих ссуд
- перемещения активов

446 Утверждение соответствующее современной концепции маркетинга:

- чтобы выжить на рынке, необходимо минимизировать затраты
- на рынке выживает сильнейший, и все средства для этого хороши
- чтобы выжить на рынке, необходимо разрабатывать стратегию рыночного поведения
- чтобы выжить на рынке надо увеличить рентабельность
- чтобы выжить на рынке труда, необходимо максимизировать прибыль

447 Банк успешно может функционировать, имея информацию:

- из газет и журналов
- из системного анализа проведенного банком рыночных возможностей
- из бухгалтерских отчетов
- из статистических показателей
- от клиентов, коллег из других банков

448 Факторами микросреды функционирования банка являются:

- законы принимаемые государством
- поставщики, клиентура, конкуренты
- демография, конкуренты
- конкуренты, маклеры
- клиентура, демография

449 Объекты продажи в виде действий, выгод или удовлетворений называются:

- потребительскими товарами.
- конкретным продуктом
- товарами кратковременного пользования
- услугами
- товарами длительного пользования

450 Принципами маркетинга являются:

- увеличение прибыли в деятельности банка
- предвосхищение изменений ситуации и управление ею, сохранение или укрепление благополучия потребителя
- сохранение или укрепление благополучия потребителя. сокращение численности работников банка
- сокращение численности работников банка
- увеличение численности работников банка

451 Банковский маркетинг не изучает:

- общий уровень цен в условиях инфляции
- качество предлагаемых услуг
- производство предлагаемых услуг
- возможности обеспечения уровня качества услуг
- уровень цен на услуги

452 Маркетинг начинается с:

- разработки услуги
- пиар компании.
- изучения рынка и запроса потребителей
- расчета рентабельности услуги

- рекламной компании

453 Основная цель маркетинга банка - это:

- снижение затрат на услуги
 повышение рентабельности,повышение затрат на услуги.
 повышение затрат на услуги
 увеличение своей доли на рынке,расширениерынка,повышение рентабельности.
 расширение рынка,снижение затрат на услуги

454 Основные понятия экспортно-импортных операций

- Порядок вывоза и ввоза товаров
 Перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте в данную страну и экспорте из нее
 Торговля одной страны с другими странами, состоящая из ввоза и вывоза товаров
 Максимальный объем товара, который разрешен для импорта в течении определенного времени
 Налог, взимаемый при пересечении товаром таможенной границы, оказывает влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота

455 За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при концентрированной стратегии:

- за счёт снижения издержек, затраченных на товар
 за счёт вложения дополнительных инвестиций и совершенствования производственных технологий
 за счёт вложения дополнительных инвестиций и усиления материально-технической базы производства
 за счёт дифференциации товаров путём адаптации потребительских свойств производимых товаров потребностям различных рыночных сегментов
 за счёт концентрации деятельности на субсегментах и производства для них товаров

456 За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при дифференцированной стратегии:

- за счёт вложения дополнительных инвестиций и совершенствования производственных технологий
 за счёт вложения дополнительных инвестиций и усиления материально-технической базы производства
 за счёт снижения издержек, затраченных на товар
 за счёт дифференциации товаров путём адаптации потребительских свойств производимых товаров потребностям различных рыночных сегментов
 за счёт совершенствования потребительских свойств товара и концентрации деятельности на субсегментах

457 С какого года существует реклама в желтых страницах?

- с 1884 года
 с 1880 года
 с 1882 года
 с 1885 года
 с 1883 года

458 Какие бывают виды рекламы в зависимости от характера используемых технических средств

- Витринно - выставочная, реклама в прессе, радио и телереклама,
 Витринно - выставочная, аудиовизуальная, радио и телереклама, наружная
 Витринно - выставочная, реклама в прессе, печатная реклама, , аудиовизуальная, радио и телереклама, наружная
 Печатная реклама, аудиовизуальная, радио и телереклама, наружная
 Реклама в прессе, печатная реклама, аудиовизуальная, радио и телереклама, наружная

459 Что такое фирменный лозунг (слоган)

- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз

- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля,
- Начертание, наименования фирмы, товарной группы производимой данной фирмой;
- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке изобразительные, словесные, объемные, и звуковые обозначения;
- Набор цветowych , графических, словесных и дизайнерских элементов

460 Что такое фирменный блок

- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля;
- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз;
- Начертание или сокращенного наименования фирмы, товарной группы производимой данной фирмой;
- Словесные, объемные, и звуковые знаки обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке
- Набор цветowych, графических, словесных и дизайнерских постоянных элементов

461 Что такое шрифтовая надпись (логотип)

- Начертание или сокращенное наименование фирмы, товарной группы производимой данной фирмой
- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз;
- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля;
- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке
- Набор цветowych элементов , обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.

462 Какие элементы включает система фирменного стиля

- Все вышеуказанные варианты верны.
- Товарный знак, фирменный блок, фирменный лозунг , фирменный комплект шрифтов;
- Фирменная шрифтовая надпись, фирменный цвет, фирменный комплект шрифт;
- Товарный знак, фирменная шрифтовая надпись, фирменный блок, фирменный лозунг
- Фирменный цвет, фирменный комплект шрифтов, другие фирменные константы;

463 Что такое фирменный стиль

- Набор цветowych , графических, словесных и дизайнерских постоянных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров;
- Набор цветowych, словесных, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров
- Набор цветowych, словесных, дизайнерских элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров
- Набор цветowych, графических, словесных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров;
- Набор цветowych, дизайнерских постоянных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.

464 Реклама в отличие от стимулирования сбыта

- осуществляется за определенную плату
- используется только на рынке средств производства
- направлена на увеличение объема потребления
- направлена на увеличение объема спроса
- используется только на потребительском рынке

465 Преимуществом распространения рекламы по телевидению является

- широта потребительской аудитории
- низкая стоимость рекламы
- высокие возможности доведения рекламы
- её оперативность
- все вышеуказанные ответы верны

466 Цель рекламной кампании заключается в:

- увеличении объема продаж товара
- осуществлении позиционирования товара
- осуществлении прямой продажи товара
- увеличении объема производства товара
- ускорении доведения товара до потребителей

467 При какой форме спроса использование рекламы предприятием считается неэффективным:

- чрезмерном спросе
- сезонном спросе
- падающем спросе
- отрицательном спросе
- при вариантах В и С

468 Маркетинг-микс (комплекс маркетинга) включает в себя

- товар, цену, распределение и продвижение
- товар, цену, торговую марку и продвижение
- товар, цену, каналы распределения и сбыта, стратегическое маркетинговое планирование
- товар, цену и структуру управления предприятием
- товар, цену, торговую марку и продвижение

469 В какой из перечисленных концепций наиболее полно учитываются интересы потребителя, производителя и общества:

- социально-этический маркетинг
- интенсификация коммерческих усилий
- совершенствование товаров
- совершенствование производства
- потребительский маркетинг

470 В какой из перечисленных концепций наиболее полно учитываются интересы потребителя и производителя

- потребительский маркетинг
- интенсификация коммерческих усилий
- совершенствование товаров
- совершенствование производства
- социально-этический маркетинг

471 Какие преимущества дает фирменный стиль его владельцу

- Все вышеуказанные варианты верны
- Повышает эффективность рекламы, помогает достичь необходимого единства
- Позволяет фирме с меньшими затратами выводить на рынок свои новые товары
- Помогает потребителю ориентироваться в потоке информации
- Положительно влияет на эстетический уровень и визуальную среду

472 Потребительская цена товара - это:

- совокупность номинальной цены товара и расходов за весь период эксплуатации (включая расходы по установке и транспортировке)
- сумма расходов на установку товара и сервисные услуги
- номинальная цена товара
- сумма расходов на сбыт товара
- сумма переменных (прямых) и (постоянных) накладных расходов, связанных с производством продукции

473 Что из перечисленных не относится к маркетинговой деятельности:

- технология производства товаров
- реклама товаров
- установление цены на товар
- маркетинговые исследования
- упаковка товаров

474 Какая из перечисленных ниже средств распространения рекламы обладает более широкой аудиторией

- телевидение
- специальные издания
- газеты
- радио
- брошюры

475 Как называется движение в защиту интересов потребителей?

- консьюмеризм
- биеннале
- дискламацию
- коллаж
- анперефиле

476 Что объединяет всех участников процесса коммуникации и носителей рекламной информации с момента кодирования посылаемого сигнала до момента получения его адресатом?

- канал коммуникации
- изучение общественного мнения
- рекламно-информационные передачи
- рекламным средствам
- анкетирование

477 Сколько признаков наборных шрифтов выделил Т.Кенинг?

- пять
- семь
- четыре
- шесть
- три

478 Какая рекламная атрибутика является визуальной карточкой предприятия?

- система оформления документов
- фирменные каталоги
- фирменный стиль
- выставочные элементы
- визуальный образ владельца

479 Классификация рекламных средств

- Месту их применению, характеру использования технических средств
- Назначению, месту их применения
- Назначению, месту их применения и характеру использования технических средств
- Назначению, месту их применения, внутренний
- Назначению, месту их применению, внутреннее, внешнее

480 Что такое товарный знак

- Часто употребляемое сочетание нескольких элементов фирменного стиля;

- Начертание или сокращенного наименования фирмы, товарной группы производимой данной фирмой;
- Знак обслуживания, зарегистрированные в установленном порядке изобразительные, словесные, объемные, и звуковые обозначения
- Набор цветowych, графических, словесных и дизайнерских постоянных элементов, обеспечивающих визуальное и смысловое единство товаров.
- Постоянно используемый фирмой оригинальный девиз;

481 Что представляет собой личная персональная продажа

- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, а также идеи на нужд и запросов потребителей;
- Неличностное стимулирование спроса посредством публикаций или благоприятных презентаций на радио, телевидении
- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи;
- Создание и сохранение имиджа фирмы.
- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи

482 Что такое стимулирование сбыта

- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг, на идеи нужд и запросов потребителей;
- Система побудительных мер и приемов, носящих кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара;
- Создание и сохранение имиджа фирмы
- Неличностное стимулирование спроса посредством публикаций или благоприятных презентаций на радио, телевидении
- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с целью продажи;

483 Что представляет собой коммерческая пропаганда

- Система побудительных мер и приемов, носящих кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара;
- Форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг на идеи нужд и запросов потребителей;
- Устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими покупателями с покупателями с целью продажи;
- Неличностное стимулирование спроса на товар, услугу или деятельность посредством публикаций или благоприятных презентаций на радио, телевидении, которые не оплачиваются определенным спонсором;
- Создание и сохранение имиджа фирмы.

484 Средства воздействия коммуникативной политики состоят из:

- комплекса, позволяющего устанавливать связи с потенциальными покупателями
- рекламы, стимулирования сбыта, личных коммуникаций и паблик рилейшнз (связей с общественностью)
- комплекса массовой информационной системы и директ мейл (рекламы по почте)
- системы рыночной инфраструктуры, охватывающей всех субъектов бизнеса
- рекламных носителей

485 Конкуренция между различными видами одноименной продукции - это:

- функциональная конкуренция
- конкуренция схожих товаров
- межотраслевая конкуренция
- видовая конкуренция
- конкуренция желаемых товаров

486 Товар как категория маркетинга - это

- всё, что производится на предприятии
- все материальные блага, созданные человеческим трудом и дары природы, способные удовлетворять потребности
- все материальные блага, производимые на предприятии и созданные человеческим трудом

- все материальные блага, дарованные природой
- все материальные блага, созданные человеческим трудом

487 Потенциальная ёмкость рынка - это:

- совокупность потребительских нужд
- максимальное количество (стоимость) продукции, которое может быть реализовано на рынке
- максимальное количество (стоимость) произведённой продукции
- объём потребительского спроса
- объём потребностей потребителей

488 Какая форма конкуренции соответствует рынку производителей

- конкуренция потребителей
- недобросовестная конкуренция
- функциональная конкуренция
- конкуренция аналогичных товаров
- конкуренция производителей

489 На рынке производителей

- количество производителей превышает количество потребителей
- спрос превышает предложение
- уровень цен низкий
- существует конкурентная среда
- предложение превышает спрос

490 На рынке потребителей:

- количество производителей превышает количество потребителей
- предложение превышает спрос
- спрос превышает предложение
- уровень цен низкий
- существует конкурентная среда

491 Контактные аудитории - это:

- предприятия, контактирующие с предприятием и обеспечивающие его материальными ресурсами
- совокупность лиц, заинтересованных в деятельности предприятия и помогающих ему в достижении поставленной цели
- поставщики предприятия
- посредники, осуществляющие сбыт товаров предприятия
- клиенты предприятия

492 Для какой из перечисленных концепций характерно предпочтительное отношение потребителя к более качественной продукции

- совершенствование производства
- совершенствование товаров
- социально-этический маркетинг
- потребительский маркетинг
- интенсификация коммерческих усилий

493 Для какой из концепций маркетинга характерно снижение себестоимости и цены товара

- совершенствование производства
- совершенствование производства и товара
- интенсификация коммерческих усилий
- потребительский маркетинг и социально-этический маркетинг

- совершенствование товаров

494 Основные составляющие фирменного стиля торгового предприятия:

- Товарный знак, фирменный цвет, логотип, рекламный слоган, рекламный персонаж
 Витрины, торговое оборудование
 Единство принципов оформления, эстетических и эргономических требований
 Упаковка, одежда персонала, интерьер магазина
 Ценники, наклейки, этикетки, пакеты, коробки

495 За счёт каких факторов предприятие добивается увеличения как объёма продаж, так и доли рынка при стратегии лидерства в издержках:

- за счёт снижения издержек, затраченных на товар
 за счёт совершенствования потребительских свойств товара и концентрации деятельности на субсегментах
 за счёт вложения дополнительных инвестиций и совершенствования производственных технологий
 за счёт вложения дополнительных инвестиций и усиления материально-технической базы производства
 за счёт совершенствования потребительских свойств товара и дифференциации производимых товаров

496 Протекционизм – это:

- Политика защиты отечественной экономики от внешнего конкурентного воздействия
 Возникшая на определенной ступени экономического развития политика
 Политика, противоположная политике свободы торговли
 Политика, направленная на ослабление воздействия недобросовестных рыночных сил
 Пропаганда, направленная на защиту отечественной экономики от иностранных инвесторов

497 Конкурентоспособность товара - это:

- увеличение объёмов сбыта и доли рынка в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе
 способность товара продавать себя в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе более эффективно по сравнению с однотипными товарами
 способность товара самореализовываться в конкретном отрезке времени и в конкретном регионе
 наличие товара наивысшего качества в конкретном месте и в конкретный отрезок времени
 способность товара обладать более высоким качеством

498 На каких принципах строится таможенное право

- Все вышеуказанные варианты верны
 Принцип законности; принцип примата международно-правовых норм
 Принцип гуманности; Принцип научности
 Принцип уважения прав и основных свобод человека; принцип законности
 Принцип уважения прав и основных свобод человека; Принцип научности

499 В каком из базисных условий поставки в состав контрактной цены включается стоимость товара, все расходы, связанные с доставкой товара до порта назначения и страхование:

- стоимость, страхование и фрахт оплачены (CIF)
 поставка без оплаты пошлины (DDU)
 поставка до границы (DAF)
 франко-завод (EXW)
 поставка с судна (DES)

500 По условиям поставки Франко-завод в контрактную цену входит

- стоимость товара и все расходы, связанные с доставкой и выгрузкой товара на грузовой двор
 стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование
 стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения
 стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления и его погрузкой на судно

- стоимость товара, расходы по доставке товара до порта отправления и страхование

501 По условиям поставки поставка до границы (DAF) в контрактную цену входят:

- стоимость товара, расходы по доставке товара до указанного в контракте пограничного пункта и страхование (если это предусмотрено в контракте)
- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления и его погрузкой на судно
- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование

502 По условиям CIF-поставки в контрактную цену входит:

- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения и страхование
- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения
- стоимость товара, расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления и его погрузкой на судно
- стоимость товара и все расходы, связанные с перевозкой товара до порта отправления
- стоимость товара, расходы по доставке товара до указанного в контракте пограничного пункта и страхование (если это предусмотрено в контракте)

503 Какие из нижеперечисленных не относятся целям внешнеполитической политики?

- Интересы внешней политики страны стоят выше экономической безопасности
- Активное участие в политике изменения ценовых соотношений импорта и экспорта
- Обеспечение страны необходимыми, а также не производимыми в своей стране, или же дефицитными средствами производства
- Целенаправленное построение структуры экономики страны и изменение его в соответствии с новыми международными проблемами
- Выбор, разработка способов присоединения страны к международному разделению труда

504 Когда возникла внешняя торговля?

- В эпоху рабовладельческого строя
- В эпоху феодализма
- Во II тыс. до н.э.
- В конце IV тыс. до н.э.
- В I тыс. до н.э.

505 В каких случаях применяются специальные пошлины

- Ответные действия Азерб. Республики по отношению к государствам, применившим неравноправные действия, затронувшие интересы Азерб. Республики
- Высокие таможенные пошлины применяемые при неравнозатрагивающих интересы Азерб. Республики
- Нетарифные барьеры, применяемые при неравноправных действиях других государств, затрагивающих интересы Азерб. Республики
- Валютные ограничения, применяемые при неравноправных действиях других государств, затрагивающих интересы Азерб. Республики
- Тарифные барьеры затрагивающих интересы Азерб. Республики

506 Что представляет собой квота?

- максимальный объем разрешенного экспорта и импорта товаров в течение определенного периода времени
- таможенные сборы за хранение товаров
- налог на добавленную стоимость
- таможенная пошлина
- плата за участие в таможенных аукционах

507 Подготовка договора в 4-х экземплярах и предоставление двух из них другой стороне

- Выбор и разработка способов включения страны в систему международного разделения труда
- Активное участие в политике изменения соотношений экспортных и импортных цен

- Обеспечение страны необходимыми средствами производства, а также личными потребительскими товарами, которые в ней не производятся или являются дефицитными
- Целенаправленное построение структуры национальной экономики и ее перестраивание в соответствии с возникающими международными проблемами
- Предпочтение внешнеторговым интересам во вред экономической безопасности страны

508 Что из указанных ниже относится к методам выхода на международные рынки:

- экспортная, совместная предпринимательская деятельность и вложение прямых инвестиций в зарубежных странах
- организация торговых домов, ярмарок и выставок
- модификация как товаров, так и коммуникационной системы
- адаптация товаров к потребностям международных рынков
- создание международного маркетингового отдела

509 Диверсификация по различным признакам - это:

- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе технологии, полностью отличающейся от существующей технологии производства
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в существующий товарный ассортимент
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в схожий товарный ассортимент
- расширение производственных мощностей предприятия
- процесс привлечения инвестиций для расширения товарной номенклатуры предприятия

510 Диверсификация по схожим признакам - это:

- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в схожий товарный ассортимент
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе технологии, полностью отличающейся от существующей технологии производства
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт новых товаров, входящих в существующий товарный ассортимент
- расширение производственных мощностей предприятия
- расширение товарного ассортимента предприятия за счёт товаров, произведённых на основе внедрения нового оборудования и техники

511 Мировая цена – это:

- денежное выражение международной стоимости товара, поставляемого на мировой рынок
- импортная цена товара, поставляемого на мировой рынок
- экспортная цена товара, поставляемого на мировой рынок
- Мировая цена на товары, производство которых носит сезонный характер
- продажная цена товара, поставляемого на мировой рынок

512 Транснациональная корпорация – это:

- крупнейшая компания, функционирующая на мировом рынке, занимающая передовые позиции по производству и реализации и продукции
- альянс-союз, объединение нескольких организаций, предприятий, лиц на договорной основе
- финансово-промышленная группа
- оптовый торговец-крупное коммерческо-посредническое предприятие
- венчурные предприятия

513 Какие из ниже перечисленных действий не относится к технике оформления внешнеторговых операций

- Оферта
- Заключение договоров
- Участие в переговорах

- Подтверждение заказов со стороны покупателей
- Подготовка договора в 4-х экземплярах и предоставление двух из них другой стороне

514 Что такое таможенная пошлина

- Налог, взимаемый при пересечении товаром таможенной границы, который оказывает влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота
- Порядок вывоза и ввоза товаров
- Перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте в данную страну и экспорте из нее
- Торговля одной страны с другими странами, состоящая из ввоза и вывоза товаров
- Максимальный объем товара, который разрешен для импорта в течении определенного времени

515 Что такое таможенных тариф

- Перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте в данную страну и экспорте из нее
- Порядок вывоза и ввоза
- Налог, взимаемый при пересечении товаром таможенной границы, который оказывает влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота
- Взимаемые при торговле одной страны с другими странами
- Максимальный объем товара, который разрешен для импорта в течении определенного времени

516 Прямой экспорт - это:

- экспорт, независимо осуществляемый самим предприятием
- операции, проводимые на тендерах
- операции, проводимые на биржах, ярмарках и выставках
- экспорт, осуществляемый оптовыми предприятиями страны
- экспорт, осуществляемый независимыми международными маркетинговыми посредниками

517 Косвенный экспорт - это:

- экспорт, осуществляемый независимыми международными маркетинговыми посредниками
- операции, проводимые на тендерах
- операции, проводимые на биржах, ярмарках и выставках
- экспорт, осуществляемый оптовыми предприятиями страны
- экспорт, независимо осуществляемый самим предприятием

518 С каким экономическим показателем страны связана финансовая деятельность торговой фирмы?

- Денежное обращение
- Оптимизация прибыли
- Структура товарооборота
- Макроэкономические показатели
- Объем валового внутреннего продукта

519 Что такое экспорт

- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом; товар, перемещаемый через таможенную границу
- Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства
- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства
- Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара

520 Что такое импорт

- Товары, ввозимые на таможенную территорию государства, произведенные за рубежом
- Система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств

- Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара
- Товар, перемещаемый через таможенную границу и вывозимый с территории государства
- Товар, перемещаемый через таможенную границу ; сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара

521 Принципы построения организационных структур коммерческих служб

- Малозвенность в управлении, принцип единого подчинения
- Все ответы верны
- Координация деятельности
- Четкое разграничение функций между отдельными звеньями управления
- Наличие четко сформулированной цели ,эффективная система связи

522 Предметом курса «Рекламное дело» является:

- все факторы, обуславливающие развитие рекламного бизнеса как особой отрасли предпринимательской деятельности
- определенный вид товара, услуги или явления, о котором сообщается в виде рекламы
- совокупность мероприятий, связанных с производством, продвижением и потреблением рекламной информации с оценкой эффективности рекламы
- рекламная деятельность, предпринимаемая физическими или юридическими лицами, с
- никакой

523 Что такое пластиковая карта?

- персонифицированное платежное средство, позволяющее владельцу данной карты получать в банкоматах и банках наличные денежные средства
- персонифицированное платежное средство, представляющий возможность владельцу данной карты осуществлять безналичную оплату за товары или услуги, получать в банкоматах и банках наличные денежные средства
- платежное средство, позволяющее владельцу этой карты производить операции по закупке и продаже товаров за рубежом
- платежное средство, позволяющее владельцу этой карты - юридическому лицу - осуществлять операции по своим счетам
- безналичное платежное средство для физических и юридических лиц

524 Сущность факторинга

- Покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой
- При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- Лизинг при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество в качестве предмета лизинга
- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество
- Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга

525 Типы лизинга в зависимости от срока

- Долгосрочный , среднесрочный , краткосрочный
- Долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный, оперативный, возвратный
- Внутренний лизинг, международный лизинг
- Международный лизинг
- Долгосрочный лизинг, оперативный, возвратный лизинг

526 Что входит в число основных финансовых документов коммерческого предприятия

- Баланс и счет убытков
- Баланс и счет прибылей
- Баланс и счет прибылей и убытков
- Баланс
- Счет убытков и прибылей

527 Что такое деловой франчайзинг

- Франшиза- рабочее место, франшиза-предприятие, инвестиционная франшиза
- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системой
- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования

528 Что означает термин франшиза

- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование этой системы за определенное вознаграждение на определенных условиях
- Изготовителем товара является сам франчайзер
- Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности

529 Что такое производственный франчайзинг

- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- Франчайзинг в этом случае поставляет франчайзи товары или услуги для их реализации клиентам
- Система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- Контракт, по которому одно лицо право на использование этой системой
- Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер

530 Перечислить основные виды франчайзинга

- Товарный, деловой
- Товарный
- Деловой, производственный
- Товарный, деловой, производственный
- Товарный, производственный

531 Что означает Франчайзинг

- Здесь основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- Эта система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности
- Контракт, по которому одно лицо предоставляет другому лицу право на использование системы за определенное вознаграждение и на определенных условиях
- Изготовителем товаров является сам франчайзер

532 В международной практике используется виды аренды оборудования: хайринг, рентинг и лизинг. Что соответственно они представляют?

- Краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная аренда
- Среднесрочная, долгосрочная и краткосрочная аренда
- Долгосрочная, среднесрочная и краткосрочная аренда
- Более краткосрочная, краткосрочная и среднесрочная аренда
- Среднесрочная, более краткосрочная и краткосрочная аренда

533 Факторинг как форма комиссионных сделок и операций включает в себе:

- Все вышеуказанные варианты верны
- Финансовая операция по переуступке прав и взыскание долгов
- Коммерческие операции по доверенности

- Услуга, связанная с получением денег за продажу в кредит
- Ограничивают выполнением отдельных операции

534 Что такое оперативный лизинг

- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга
- При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга
- Внутренний лизинг, международный лизинг
- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг

535 Что такое возвратный лизинг

- При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю в качестве предмета лизинга
- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга
- Внутренний лизинг, международный лизинг
- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг

536 Что такое финансовый лизинг

- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга
- При котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель
- Лизингодатель обязуется приобрести в собственность имущество и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату
- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- Внутренний лизинг, международный лизинг

537 Основные подгруппы франшизинга

- Франшиза-рабочее место, франшиза-предприятия, инвестиционная франшиза
- Рабочая франшиза, инвестиционная франшиза
- Франшиза-предприятие, инвестиционная франшиза
- Инвестиционная франшиза
- Рабочая франшиза, франшиза-предприятие

538 Что такое факторинг-фирма

- Факторинг-фирма, предоставляет около 80% суммы долга до наступления срока платежа, финансирует вас
- Вид лизинга при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю
- Покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой
- Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга
- При котором продавец или поставщик предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель

539 Основные положения договора лизинга

- Срок действия договора лизинга; порядок содержания и ремонта предмета лизинга;
- Точное описание предмета лизинга; объем передаваемых прав собственности ;
- Все вышеуказанные варианты верны
- Точное описание предмета лизинга; объем передаваемых прав собственности ; порядок расчетов
- Перечень дополнительных услуг, предоставляемых лизингодателем на основании договора комплексного лизинга ;

540 Основные формы лизинга

- Внутренний лизинг, международный лизинг
- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг
- Долгосрочный лизинг, среднесрочный лизинг, краткосрочный лизинг, оперативный, возвратный
- Долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный, оперативный
- Долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный, оперативный, возвратный

541 Сторонами по договору лизинга называются

- продавец и покупатель
- заказчик и покупатель;
- продавец и арендатор;
- заказчик и консультант
- арендатор и арендодатель;

542 Среднесрочная аренда на срок от 1 до 2-3 лет называется:

- хайрингом;
- инжинирингом.
- рейтингом;
- лизингом;
- факторингом

543 Фирмы в обязанности, которых входит функция свести конкурентов, называются:

- агентскими фирмами;
- брокерскими фирмами.
- комиссионными фирмами
- дистрибьюторскими фирмами
- все вышеуказанные ответы верны

544 Сфера международных товарно-денежных отношений между продавцами и покупателями определяется как

- внешняя торговля;
- международная торговая сделка.
- инжиниринг;
- лизинг;
- среди вышеуказанных правильного ответа нет

545 Оффшорные зоны имеют специфические особенности, которые заключаются в:

- все вышеуказанные ответы верны
- валютном контроле;
- финансовой секретности;
- налогообложении;
- легкой доступностью к зарубежной банковской системе.

546 Оффшорные зоны – часть экономического пространства, где имеется система льгот:

- фирм – нерезидентов
- для стран имеющих благоприятный валютный режим.
- для любой страны, создающей компанию в оффшорной зоне;
- для фирм – резидентов;
- все вышеуказанные ответы верны

547 Оффшорные фирмы в международной практике выполняют следующие функции:

- банковские.
- валютные;

- рисковые;
- правовые;
- среди вышеуказанных правильного ответа нет

548 Правовой статус оффшорной компании определяется:

- наличием не резидентского статуса оффшорной компании
- полноправным субъектом хозяйственных и деловых отношений;
- оказанием услуг национальным компаниям, специализирующихся на формировании корпорациями;
- непосредственным контактом с банками;
- все вышеуказанные ответы верны

549 Существует несколько видов оффшорных зон , основными из которых являются:

- зоны с пониженным налогообложением;
- налоговые гавани.
- квазиоффшоры;
- классические оффшоры
- среди вышеуказанных правильного ответа нет

550 Термин оффшорные зоны означает:

- это часть экономического пространства, где имеется система льгот.
- зона коммерческой секретности;
- это часть национального экономического пространства
- свободные экономические зоны;
- все вышеуказанные ответы верны

551 Когда принят закон Азербайджанской Республики О лизинге

- 1994
- 2000
- 1998
- 1996
- 2002

552 Что входит в состав основных форм лизинга?

- Рентинг, чертер, хайринг, лизинг
- Лизинг, чертер
- Чертер и хайринг
- Лизинг и хайринг
- Рентинг, лизинг

553 Стороны, участвующие в лизинговой сделке

- Лизингодатель, лизингополучатель и продавец
- Лизингодатель, посредник, лизингополучатель, продавец, поставщик
- Лизингодатель, лизингополучатель, продавец, поставщик
- Лизингодатель и лизингополучатель
- Лизингодатель

554 Интернет-магазин это

- магазин для продажи информационных технологий
- магазин, "витрина" которого расположена в Интернете и который дает возможность заказать товар через интернет
- магазин для продажи электронных денег
- магазин, который расположен в Интернете для рекламы товаров

- магазин, "витрина" которого служит для ознакомления товарами через Интернет

555 Что не входит в планирование ресурсов:

- все ответы верны
 проверка удобства пользования
 график поступления товаров
 количество товаров на складах
 ежедневные потребности

556 Какой агент является примером поискового агента?

- агент, который продаёт товары по себестоимости
 агент, получающий премию за поиск компаньона
 агент, оказывающий услуги в поиске работы или напротив работника на открытую позицию
 агент, оказывающий пользователям бесплатные услуги
 нет правильного ответа

557 Интернет-конференция – это

- все ответы верны
 система, построенная по принципу электронных досок объявлений, в которую пользователь может поместить свою информацию, и она станет доступной другим пользователям
 программа, позволяющая общаться голосом через Интернет одновременно с несколькими собеседниками
 система, которая позволяет вести диалог с другими пользователями Интернета на специальных каналах или лично
 нет правильного ответа

558 Доставка цифрового продукта -

- объединяет в группы людей, которые хотят купить товар в большом количестве, в связи с чем заинтересованы в оптовых скидках
 продает и доставляет программное обеспечение, мультимедийные и другие компьютерные продукты через Интернет
 собирает содержание или приложения из многочисленных источников и перепродает их другим компаниям
 обеспечивает виртуальное место встречи для общения и обмена информацией для людей с общими интересами
 система купли-продажи, в рамках которой многочисленные покупатели могут приобретать товары у многих поставщиков

559 К пассивным операциям коммерческих банков относятся:

- открытие расчетных счетов клиентам
 получение кредитов межбанковского рынка, прием сберегательных вкладов
 прием сберегательных вкладов, выдача ссуд.
 выдача ссуд
 осуществление расчетов

560 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию:

- метод гибкого безубыточного ценообразования
 метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
 метод ценообразования на основе торгов
 метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
 метод предельного ценообразования

561 Каким предприятиям целесообразно использование региональной структуры управления

- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на децентрализованном принципе управления

- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
- все вышеперечисленные ответы одновременно верны
- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности

562 Согласно маркетинговой концепции с чего начинается планирование производственно-сбытовой деятельности предприятия

- с разработки и производства вариантов нового товара
- с планирования мероприятий по организации производственной базы предприятия
- с улучшения и совершенствования внешнего вида, дизайна и упаковки товаров
- с модификации товаров
- с изучения потребностей и проблем потребителей

563 Собственный капитал выполняет следующие функции:

- контрольную
- оперативную,регулирующую,защитную;
- регулирующую,контрольную;
- стимулирующую,регулирующую;
- перераспределительную

564 Какие предприятия используют стратегию жатвы бизнес-портфеля:

- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка высокие
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия с низким темпом роста продаж товара, высокой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие

565 Какие предприятия используют стратегию развития бизнес-портфеля:

- предприятия невысоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка неизменны
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка

566 Какие предприятия используют стратегию сохранения (сохранения имеющихся позиций) бизнес-портфеля:

- предприятия с низким темпом роста продаж товара, высокой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка высокие
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка неизменны

567 Какие предприятия используют стратегию роста бизнес-портфеля:

- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка высокие
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка низкие
- предприятия с низким темпом роста продаж товара, высокой долей рынка
- предприятия с высоким темпом роста продаж товара, низкой долей рынка
- предприятия, у которых как темп роста продаж товара, так и доля рынка неизменны

568 Структура управления, наиболее применяемая при организации маркетингового отдела предприятия:

- линейно-штабная структура управления, венчурная структура управления, функциональная структура управления и рыночная структура управления
- линейно-штабная структура управления, венчурная структура управления, товарная структура управления, региональная структура управления и рыночная структура управления
- линейно-штабная структура управления, венчурная структура управления, функциональная структура управления и рыночная структура управления
- линейно-штабная структура управления, венчурная структура управления, региональная структура управления и рыночная структура управления
- линейно-штабная структура управления, функциональная структура управления, товарная структура управления, региональная структура управления и рыночная структура управления

569 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на спрос

- метод гибкого безубыточного ценообразования
- метод ценообразования по прямым издержкам
- метод ценообразования на основе торгов
- метод ценообразования “следование за лидером”
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций

570 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию:

- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- установление цен на ассортиментную группу товаров
- метод ценообразования по месту продажи
- метод гибкого безубыточного ценообразования
- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию

571 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на конкуренцию:

- метод ценообразования “следование за лидером”
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- метод ценообразования по месту продажи
- метод гибкого безубыточного ценообразования
- установление цен на ассортиментную группу товаров

572 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на издержки:

- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- метод предельного ценообразования
- метод гибкого безубыточного ценообразования
- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию

573 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на издержки:

- метод ценообразования по полным издержкам
- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию
- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод предельного ценообразования
- метод ценообразования, основанный на взаимосвязи цены и качества

574 В точке безубыточности:

- предельный доход от каждой дополнительно произведенной единицы продукции равен предельным издержкам
- переменные (прямые) издержки на каждую дополнительно произведенную единицу продукции выше постоянных (накладных) издержек

- предельный доход от каждой дополнительно произведенной единицы продукции ниже предельных издержек
- предельный доход от каждой дополнительно произведенной единицы продукции выше предельных издержек
- переменные (прямые) издержки на каждую дополнительно произведенную единицу продукции ниже постоянных (накладных) издержек

575 Чем занимается отдел координации закупок и продаж коммерческих служб

- Распределение и контроль выполнения заданий оперативными коммерческими группами; поддержания определенного резерва товаров на промежуточных складах
- Ведение непрерывное изучение как рынка покупателей, так и рынка поставщиков товаров
- Изучение емкости и перспективы развития потребительского рынка ; оценить расходы предприятия
- Изучение рынков поставщиков и потребителей, разработка предложений по оптимизации схем закупки и сбыта товаров, обработка полученных коммерческих предложений поставщиков
- Разработка стратегии и схемы построения закупочных и сбытовых сетей

576 Товарный франчайзинг и его отличие от оптовой торговли

- Применяется к товарам , изготовителем которых является сам под торговой маркой франчайзера
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и передает технологии и лицензии
- Фирма выступает под торговой маркой франчайзера и реализует его продукцию и услуги
- Основным предметом франшизного соглашения является передача технологии и лицензии на ее использования
- Применяется к товарам, изготовителем которых является сам франчайзер

577 Каким предприятиям целесообразно использование рыночной структуры управления:

- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на децентрализованном принципе управления
- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
- все вышеперечисленные ответы одновременно верны

578 Каким предприятиям целесообразно использование товарной структуры управления

- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на децентрализованном принципе управления
- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга выбором товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
- все вышеперечисленные ответы одновременно верны

579 Каким предприятиям целесообразно использование функциональной структуры управления:

- предприятиям с ограниченным ассортиментом и рынками деятельности
- предприятиям, продающим продукцию в различных странах и регионах мира
- предприятиям, потребители которого отличаются друг от друга при выборе товара и поведением, товары которого требуют оказания специфических услуг
- предприятиям, выпускающими товары широкого ассортимента со специфическими особенностями и основанными на децентрализованном принципе управления
- все вышеперечисленные ответы одновременно верны

580 Какие подходы используются при организации управления маркетингом:

- функциональный и институциональный подходы
- системный и институциональный подходы
- комплексный и институциональный подходы
- системный и комплексный подходы
- системный и функциональный подходы

581 Прямые расходы на производство единицы товара А составляют 2000 манат. Предприятие планирует получить от прямых расходов, затраченных на производство единицы товара А 30% прибыли. Какой в этом случае должна быть цена единицы товар

- 2600 манат
- 3000 манат
- 2800 манат
- 2400 манат
- 3200 манат

582 Предприятие вложило в организацию производства товара А 500000 тысяч манат и планирует ежегодно получать прибыль в размере 10% от суммы инвестиций. За планируемый год предприятие планирует реализовать 100000 единиц товара себестоимостью единицы товара (полные расходы) 1,95 тыс. манат. Какова будет цена единицы продукции:

- 2,45 тыс. манат
- 3,45 тыс. манат
- 2,65 тыс. манат
- 2,25 тыс. манат
- 3,65 тыс. манат

583 Себестоимость (совокупные издержки, т.е. сумма прямых и накладных издержек) единицы товара А составляет 1500 манат. Предприятие планирует достичь уровня рентабельности в размере 20% от себестоимости. Какова будет в этом случае цена товара:

- 1800 манат
- 1900 манат
- 1700 манат
- 1600 манат
- 2000 манат

584 Согласно маркетинговой концепции предприятие может получить максимальную прибыль за счёт

- изучения и наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей
- разработки новых товаров и совершенствования существующих
- увеличения объёма сбыта товара
- снижения издержек на производство и сбыт товара
- правильного выбора каналов распределения и сбыта

585 Что входит в обязанности оперативных коммерческих работников коммерческих служб

- Изучение рынков поставщиков и потребителей, разработка предложений по оптимизации схем закупки и сбыта товаров, обработка полученных коммерческих предложений поставщиков
- Распределение и контроль выполнения заданий оперативными коммерческими группами; поддержания определенного резерва товаров на промежуточных складах
- Изучение емкости и перспективы развития потребительского рынка ; оценить расходы предприятия
- Ведение непрерывное изучение как рынка покупателей, так и рынка поставщиков товаров
- Разработка стратегии и схемы построения закупочных и сбытовых сетей

586 Сумма прямых издержек, затраченных на производство товара А составила 2000 ман., а постоянные (накладные) издержки составили 20% от прямых издержек. Предприятие планировало получить прибыль от продажи единицы товара в размере 30 % от суммы совокупных издержек. Чему будет равна цена товара:

- 3120 ман.
- 3500 ман.
- 3330 ман
- 2910 ман.
- 3740 ман.

587 В квадранте Собаки (Дикие кошки) матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка :

- как темп роста, так и доля рынка низкие
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)

588 В квадранте Дойные коровы матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка :

- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)
- как темп роста, так и доля рынка низкие
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая

589 В квадранте Проблемные (трудные) дети матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка

- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- как темп роста, так и доля рынка низкие
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)

590 На каких признаках основывается анализ бизнес-портфеля в модели, разработанной Бостон Консалтинг Груп

- темп роста рынка и доля рынка предприятия
- доля рынка и привлекательность предприятия
- темп роста рынка и рыночное (конкурентное) положение фирмы
- темп роста и привлекательность рынка
- доля рынка и рыночное (конкурентное) положение фирмы

591 В квадранте Звёзды матрицы Бостон Консалтинг Груп темп роста-доля рынка :

- как темп роста рынка, так и доля рынка высокие
- как темп роста, так и доля рынка низкие
- темп роста рынка низкий, доля рынка высокая
- темп роста рынка высокий, доля рынка низкая
- как темп роста рынка, так и доля рынка стабильны (неизменны)

592 Какой из перечисленных методов является методом ценообразования, ориентированным на спрос:

- метод ценообразования по месту продажи
- метод ценообразования на основе торгов
- метод ценообразования, ориентированный на уровень текущих цен
- метод ценообразования, основанный на рентабельности инвестиций
- метод ценообразования, ориентированный на маркетинговую стратегию

593 Для определения степени зависимости какой-либо переменной от прочих используется:

- регрессионный анализ
- вариационный анализ
- построение графиков
- системный анализ
- группировка

594 Банки как финансовые посредники :

- ведут счета предприятия и обеспечивают его кредитами
- распространяют информацию о предприятии, как о надежном партнере
- распространяют информацию о высокой платёжеспособности предприятия
- помогают созданию имиджа предприятия
- передают информацию кредиторам предприятия о его потенциальном банкротстве

595 Банки, как контактные аудитории, входящие в финансовые круги :

- воздействуют на возможности предприятия получать финансовые средства
- финансируют деятельность предприятия
- занимаются денежными переводами по поручению предприятия
- предоставляют предприятию кредит
- финансируют внешнеторговые связи предприятия

596 Основные разделы бизнес-плана

- Все варианты верны
- Общий раздел , разработка организационного плана, оценка риска
- Общее резюме, анализ влияния конкретных факторов внутренней и внешней среды, разработка финансового плана
- Общее резюме, план по маркетингу, разработка организационного плана
- Все варианты не верны

597 Что входит в состав франчайзинга?

- товар, производство, деловитость
- автомобиль, розничная торговля, здравоохранение
- отдых и развлечение
- услуги, связанные с получением образования
- косметические и медицинские услуги

598 Что является источником дохода франчайзинга

- Все вышеуказанные варианты верны
- Доход от торговых точек, принадлежащих компании, доход от лизинга оборудования, транспортных средств, проценты за кредиты
- Вступительный внос; премия за подбор помещений; доход от арендных платежей;
- Доход от торговых точек, принадлежащих компании; наценка на первую поставку материалов, сырья; наценка на текущие поставки товаров
- Плата за оказываемые управленческие услуги в форме процента от процента от продаж франчайзи, или процента от прибыли

599 Что входит в расходы франчайзинга

- Плата за франчайзинг; выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
- Плата за франчайзинг; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
- Плата за франчайзинг; выплат франчайзи; реализация товаров; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг
- Плата за франчайзинг, выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду
- Выплаты франчайзи; реализация товаров; плата за аренду; оплата франчайзи за предоставленных ему услуг

600 Какие имеются типы производства?

- индивидуальные , мелкосерийной, крупносерийной, специализированны , массовые;
- индивидуальное, мелкосерийное, серийное , крупносерийное, массовые
- индивидуальные, серийное, массовые.
- мелкосерийное, крупносерийное, массовые, специализированные;

- индивидуальные, серийное , специализированные, массовые

601 Что входит в состав холдинга

- Материнская холдинговая компания ,хозяйственные товарищества, дочерние предприятия
 Материнская холдинговая компания , дочерние предприятия, зависимые предприятия
 Собственно холдинг, объединенные предприятия ,зависимые предприятия
 Материнская компания , дочерние предприятия
 Объединенные предприятия, дочернее предприятия, зависимые предприятия

602 Что относится к особенностям общения посредством электронной почты?

- нет ответа
 все ответы верны
 возможна отправка копий письма
 возможность передачи информации любого рода
 быстрота отправки и приема письма

603 Что такое «Payterms»?

- классификатор сокращений для условий платежа
 классификатор «Алфавитный код для обозначения валют»
 классификатор по единицам измерения
 классификатор по единицам измерения
 классификатор по всем видам транспорта

604 Что такое классификаторы?

- играет роль посредника в процессе переговоров
 это бизнес-модель в которой окончательная цена на товар устанавливается покупателем
 списки предметов, выставляемых на продажу или требуемых для потребления
 представляет собой операционную систему каталожного типа
 нет правильного ответа

605 Отсутствие конкурентного поведения особенно проявляется на рынках

- цифровых и не наукоёмких товаров
 цифровых и наукоёмких товаров
 все ответы верны
 нет правильного ответа
 физических и наукоёмких товаров

606 Какую информацию содержат виртуальные сообщества?

- о покупателях
 все ответы верны
 поставщиках
 товарах в отдельных директориях
 ежедневные сводки и важнейшие исследования об отраслях промышленности

607 Электронный рынок - это

- все ответы верны
 информационная система, объединяющая множество покупателей и продавцов, служащая для обмена информацией, товарами и услугами, а также позволяющая производить платежи
 общее название информационных систем, поддерживающих группы работающих членов команды для выполнения совместной деятельности по проекту, принятия группового решения и т.д
 системы управления базами данных
 информационная система, объединяющая множество покупателей и продавцов, для совместного ведения бизнеса

608 В чем заключается главная задача МТП (Международной Торговой Палаты):

- поиске стандартных решений для обмена данными
- разработке рамок внутреннего регулирования электронной торговли
- организации электронного обмена данными между организациями
- ориентации на открытые системы
- сочетании трех направлений бизнеса, обработки и обмена данными

609 Классификация услуг предусматривает такую цель, как:

- Изучение демографического состава населения
- Гармонизацию национальных международных классификаций услуг
- Учет
- Улучшение качества предоставления услуг
- Изучение спроса на услуги

610 Согласно определению услуги Т.Хилла, услуга – это деятельность, которая:

- Вызывает изменение состояния человека или предмета
- Никогда не изменяется
- Не вызывает изменение состояния человека или предмета
- Не приводит к новому качеству состояния человека или материального блага
- Постоянно изменяется

611 Классификация услуг К.Лавлока производится на основании одновременного применения:

- Трех критериев
- Одного критерия
- Двух критериев
- Пяти критериев
- Четырех критериев

612 Доля услуг в материальном производстве:

- Относительно уменьшается
- Остается неизменной
- Уменьшается
- Остается стабильной
- Возрастает

613 Согласно классификации услуги Дж.Зингельмана, к распределительным услугам относятся:

- Торговые, транспортные
- Банковские, страховые
- Ресторанные, гостиничные
- Благотворительные и государственные
- Медицинские, образовательные

614 Какое из перечисленных свойств не присуще услугам?

- Качественная определенность
- Неосвязаемость
- Недолговечность
- Невозможность перепродажи
- Невозможность транспортировки традиционным способом

615 Термин услуга ввел в научный оборот:

- Д.Белл

- К.Маркс
- К.Кларк
- Ж.Б. Сэй
- Ф.Бастиа

616 Услуги-это:

- Материальноеблаг
- Вещь, предмет
- Деятельность, процесс
- Общественное благо
- Нематериальноеблаг

617 К социальным услугам относится:

- Образовательные
- Инжиниринговые
- Банковские
- Страховые
- Ресторанные

618 Услугам свойственна:

- Складируемость
- Сохраняемость
- Определенность качества
- Возможность перепродажи
- Неосвязаемость

619 Наиболееблизки понятия:

- Работа и услуга
- Услугаивещь
- Услугаиматериальноеблаг
- Услуга и товар
- Услугаиматериальный товар

620 В настоящее время сфера услуг не играет роли:

- Восуществлении природно-климатических потрясений
- В развитии экономики страны
- Вразвитиичеловеческого капитала
- Вформировании современного качества жизни
- Вразвитииматериального производства

621 К числу причин, обусловливающих стремительное развитие сферы услуг в современных условиях, неотносятся:

- Изменения, связанные с домохозяйствами
- Изменения, происходящие в самом материальном производстве
- Состояние классовой борьбы
- Изменениями связанными в национальной экономике
- Глобализация экономики

622 Качество жизни воспринимается:

- Каждым человеком индивидуально
- Всеми одинаково
- Какофициально установленную для всего населения страны величину

- Какофициальноустановленная величинадля каждого жителя страны
- Какофициальноустановленная величинадля каждого жителя региона

623 Первичный сектор экономики характеризуется:

- Абсолютным сокращением занятой рабочей силой
- Увеличением численности занятых
- Постояннойчисленностью занятых
- Относительным сокращениемзанятойрабочейсилы
- стабильным увеличением численности занятых

624 К какому сектору экономики относится сфера услуг?

- Ко вторичному
- К первичному
- Ктретичному
- К частному
- К государственному

625 Ко вторичному сектору экономики относится :

- Добывающая промышленность
- Сельскоехозяйство
- Обрабатывающая промышленность
- Лесноехозяйство
- Сферауслуг

626 Д.Беллпредложил модельэкономики:

- Двухсекторную
- Двухполюсную
- Пятисекторную
- Трехсекторную
- Четырехсекторную

627 Укажите неверный ответ. Экономическая роль рекламы реализуется в том, что она:

- способствует распространению знаний из различных сфер человеческой деятельности;
- способствует росту объема капиталовложений и числа рабочих мест;
- поддерживает конкуренцию, расширяет рынки сбыта;
- способствует популяризации товара и повышению спроса;
- является двигателем торговли.

628 Кто из участников рекламной деятельности инициирует рекламный процесс:

- рекламодаатель;
- Копирайтер.
- потребитель;
- средства распространения рекламы;
- рекламное агентство.

629 Заказчиком рекламы является:

- рекламодаатель;
- рекламное агентство;
- медиабайер.
- Агент;
- Маклер.

630 По ширине охвата аудитории выделяется реклама:

- локальная, региональная, общенациональная, международная, глобальная;
- товарная, престижная, реклама идей, личности, территории;
- информативная, увещательная, напоминающая;
- коммерческая, социальная, политическая.
- Товарная, социальная.

631 Распространение политики ценовой дискриминации свидетельствует:

- О повышении качества услуг
- О снижении качества услуг
- О достаточно высокой степени развития рынка услуг
- О неразвитости рыночных отношений
- Несвязано со степенью развития рынка услуг

632 В процесс товароснабжения включается?

- закупка товаров, их доставка, приемка и хранение, подготовка к реализации и реализация
- изучение спроса на товары потребления посредством розничной сети, доработка товаров
- оформление соответствующей документации и приемка товаров
- транспортирование товаров и их хранение
- подготовка товаров к продаже и реализация, контроль поставки товаров по объему, ассортименту, срокам

633 Товароснабжение представляет собой?

- комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли
- мероприятия по доведению товаров до потребителей
- технологические операции по снабжению розничной торговой сети
- операции, связанные с доведением товаров от производителей до оптовых звеньев
- операции по реализации товаров

634 За счет правильного выбора транспорта можно ли рационализировать процесс товародвижения

- это один из принципов рационализации товародвижения
- в зависимости от вида перевозимых грузов
- в зависимости от местонахождения розничного звена
- нет, нельзя
- не всегда

635 Товарный отчет представляет собой? (Зэкі: 1)

- первичные документы о поступлении товаров
- документ, в котором отражаются в стоимостном выражении остатки товаров
- документ, отражающий движение товарных ценностей в торговом предприятии
- документ, отражающий движение тары в торговом предприятии
- документ о сумме реализованных товаров

636 В число целей применения аутсорсинга не входит:

- Усложнение собственных бизнес-процессов за счет непрофильных
- Повышение издержек
- Снижение издержек видов деятельности
- Повышение качества услуг
- Стандартизация услуг

637 Наиболее широко на рынке услуг применяется конкурентная стратегия:

- Коммутантная (соединительная)

- Пациентная (нишевая)
- Эксплерентная (пионерская)
- Виолентная (силовая)
- Стандартная

638 Некоммерческим организациям как субъекту рынка услуг:

- Разрешено оказывать платные услуги согласно законодательству АР
- Каждая некоммерческая организация руководствуется своими собственными интересами
- Разрешение оказывать платные услуги
- Запрещено предоставлять платные услуги
- Разрешено оказывать только бесплатные услуги

639 Региональный рынок услуг не может быть:

- Частью локального
- Частью местного
- Частью мирового
- Частью национального
- Частью областного

640 Какое состояние рынка характеризует ситуацию рынок потребителя :

- Избыток рыночного предложения
- Низкое качество предлагаемых услуг
- Отсутствие свободы потребительского выбора
- Хронический дефицит
- Высокое качество предлагаемых услуг

641 Чисто частные блага:

- Конкурентный
- Неделимы
- Непоступают в рыночный оборот
- бесплатный
- Делимы

642 Рынок услуг характеризуется:

- Важной ролью «массовостью» малого и среднего бизнеса-производитель услуг
- Ролью крупного бизнеса
- Слабо выраженный дифференциацией услуг как рыночного продукта
- Четкой обособленностью от рынка физических товаров
- Отсутствием потребительского выбора

643 Одной из особенностей рынка услуг является:

- Важная роль неценовых барьеров входа на указанный рынок
- Слабой сегментированностью
- Низкий уровень адаптивности
- Низкая скорость оборота капитала
- Роль ценовых барьеров

644 Роль рынка услуг не состоит в том, чтобы:

- Согласовывать государственную политику и идеологию
- Стимулировать производство социальных услуг
- Увязывать спрос на услуги и предложения на услуги
- Обеспечивать сбалансированность производственного процесса

- Стимулировать производство коммерческих услуг

645 Аутсорсинг предполагает решение дилеммы:

- Производить самому или покупать
 Быть акционерным обществом или обществом с ограниченной ответственностью
 Развивать свое производство или сокращать
 Покупать или продавать
 К повышению или снижению качества услуг

646 Ситуация рынок производителя приводит:

- К потере свободы потребительского выбора
 К постоянному повышению качества услуг
 К насыщению рынка разнообразными услугами
 К усилению конкуренции производителей услуг
 К повышению качества услуг

647 В рыночный оборот не поступают:

- Чисто частные блага
 Услуги некоммерческих организаций
 Услуги иностранных производителей услуг
 Услуги коммерческих организаций
 Чисто общественные блага

648 Для рынка услуг характерно:

- Низкая динамичность рыночных процессов
 Высокая скорость оборота капитала
 Низкая скорость оборота капитала
 Низкая степень дифференциации услуг
 Наличие четких границ

649 Услуги начали вовлекаться в рыночный оборот:

- В 20 веке
 В индустриальную эпоху
 В середине 20 века
 В древности
 В конце 20 века

650 К классу потребительских услуг относятся:

- Инженеринг
 Бытовые
 Фрахт
 Консалтинг
 Благотворительные

651 В экономике Services в широком смысле это:

- Услуга и материальный товар
 Услуга и обслуживание
 Услуга и товар
 Услуга и работа
 Обслуживание и иодолжение

652 Добывающие отрасли экономики относятся:

- Кпервичному сектору
- Ко вторичному
- К субъект-субъектноуполосу
- К третичному
- Кпятиричному

653 Границы сферыуслуг:

- Сужаются
- Четко неустановлены
- Изменяются
- Неизменны
- Официально зафиксированы

654 Пятисекторная модель экономики была предложена:

- В19 веке
- В 70-хгодах20века
- В90-хгодахXXвека
- В50-хгодахXXвека
- Впервой половине20 века

655 Специальные счета используются для

- временно свободных денежных средств на определенный срок под определенный процент
- осуществления расчетов в иностранной валюте
- хранения средств строго целевого назначения
- осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в ее адрес
- коммерческих учреждений и коммерческих организаций, не являющихся юридическими лицами, например филиалов

656 Текущие счета открывают для

- осуществления расчетов в иностранной валюте
- коммерческих учреждений и коммерческих организаций, не являющихся юридическими лицами, например филиалов
- осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в ее адрес
- временно свободных денежных средств на определенный срок под определенный процент
- хранения средств строго целевого назначения

657 Расчетные счета используются организациями для

- сумм полученных кредитов и иных поступлений, осу—ществления расчетов с поставщиками, бюджетом по налогам
- зачисления выручки от реализации продукции, работ, услуг, а также учета своих доходов от внереализационных опе—раций
- все ответы верны
- с банками по по—лученным кредитам и процентам по ним, а также платежей по решениям судов
- с рабочими и служащими по заработной плате

658 Расчетные счета предназначены для

- коммерческих учреждений и коммерческих организаций, не являющихся юридическими лицами
- временно свободных денежных средств на определенный срок под определенный процент
- осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в ее адрес
- осуществления расчетов в иностранной валюте
- хранения средств строго целевого назначения

659 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

- бюджетные счета
- лизинговые счета
- текущие счета
- расчетные счета
- депозитные счета

660 Какие виды счетов не открывают организации в коммерческих банках?

- расчетные счета
- валютные счета
- виртуальные счета
- специальные счета
- текущие счета

661 Укажите основные факторы, влияющие на размещение розничной сети

- градостроительные, транспортные, социальные, экономические
- уровень жизни населения, уровень цен на товары, демографические
- типизация магазинов, уровень специализации торговой сети
- демографические, социальные, производственные
- товарно-ассортиментный профиль торговой сети, формы обслуживания потребителей, типизация магазинов

662 Какие из перечисленных услуг относятся к общественным услугам?

- услуги здравоохранения
- услуги в торговле по закупке и сбыту товаров;
- консультационные услуги;
- услуги по туризму
- лизинговые услуги;

663 Какие из перечисленных услуг относятся к профессиональным услугам?

- консультационные услуги;
- инжиниринговые услуги;
- услуги в торговле по закупке и сбыту товаров;
- услуги по туризму
- услуги здравоохранения.

664 Что из перечисленного не относится к функциональному качеству обслуживания?

- дружелюбие;
- доставка багажа;
- сопровождение в номер;
- бронирование номера;
- вызов такси.

665 Что из перечисленного не относится к внутренним факторам влияющими на поведение человека при покупке услуг?

- культура;
- престиж;
- здоровье;
- выгода;
- мотив.

666 Что из перечисленного не относится к внутренним факторам влияющими на поведение человека при покупке услуг?

- социальный статус;
- выгода;
- мотив;
- эмоции;
- здоровье.

667 Что из перечисленного относится к внутренним факторам влияющими на поведение человека при покупке услуг?

- выгода;
- статистические характеристики;
- референтные группы;
- класс;
- социальный статус.

668 Что из перечисленного относится к внешним факторам влияющими на поведение человека при покупке услуг?

- референтные группы;
- выгода;
- мотив;
- эмоции;
- здоровье.

669 Что из перечисленного относится к маркетинговым факторам влияющими на общую ценность услуги?

- личностные характеристики персонала;
- технологии;
- оборудование;
- материалы;
- квалификация персонала.

670 Что из перечисленного относится к профильным факторам влияющими на общую ценность услуги?

- оборудование;
- интерьер офиса и салона;
- личностные характеристики персонала;
- психологическая подготовка персонала;
- уровень обслуживания.

671 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-цена в стоимостном выражении?

- цена услуги;
- стиль общения;
- физические усилия;
- основная услуга;
- психологические выгоды.

672 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-внутренние присущие признаки?

- основная услуга;
- цена услуги;
- стиль общения;
- физические усилия;
- психологические выгоды.

673 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-внешние признаки?

- психологические выгоды.
- стиль общения;
- физические усилия;
- основная услуга;
- цена услуги;

674 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-неденежная цена?

- физические усилия;
- цена услуги;
- стиль общения;
- период выгод;
- психологические выгоды.

675 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-время?

- период выгод;
- цена услуги;
- стиль общения;
- физические усилия;
- психологические выгоды.

676 Что из перечисленного относится к компоненту ценности услуги-воспринимаемое качество?

- стиль общения;
- цена услуги;
- физические усилия;
- период выгод;
- психологические выгоды.

677 Какие из перечисленных услуг основаны на обработке информации?

- юридические услуги
- пассажирские перевозки;
- реклама;
- отели ;
- охраны здоровья;

678 Какие из перечисленных услуг направлены на сознание человека?

- реклама;
- охраны здоровья;
- пассажирские перевозки;
- отели ;
- салоны красоты

679 Какие из перечисленных услуг направлены на физические объекты?

- уборка;
- охраны здоровья;
- пассажирские перевозки;
- отели ;
- салоны красоты

680 Какие из перечисленных услуг направлены на человека?

- пассажирские перевозки;

- прачечные;
- уборка;
- грузовые перевозки;
- услуги по ремонту бытовой техники

681 Какой из перечисленных услуг относится к услугам личного характера ?

- парикмахерские услуги;
- банковские услуги;
- образовательные услуги;
- услуги органов государственного управления;
- услуги по ремонту бытовой техники.

682 Какой из перечисленных услуг относится к ориентированным на общество ?

- услуги органов государственного управления;
- банковские услуги;
- парикмахерские услуги;
- образовательные услуги;
- услуги производственной инфраструктуры

683 Какой из перечисленных услуг относится к ориентированным на производство ?

- услуги производственной инфраструктуры.
- парикмахерские услуги;
- образовательные услуги;
- услуги органов государственного управления;
- банковские услуги;

684 Какой из перечисленных услуг относится к общественному типу услуг ?

- образовательные услуги;
- банковские услуги;
- парикмахерские услуги;
- Торговля
- инжиниринг

685 Какой из перечисленных услуг относится к потребительскому типу услуг ?

- банковские услуги;
- инжиниринг
- парикмахерские услуги;
- Торговля
- связь;

686 Какой из перечисленных услуг относится к профессиональному типу услуг ?

- банковские услуги;
- транспорт;
- связь;
- Торговля
- инжиниринг

687 Какой из перечисленных услуг относится к распределительному типу услуг ?

- транспорт;
- реклама;
- финансы;
- страхование;

лизинг.

688 Какой из перечисленных услуг относится к производственному типу услуг ?

- инжиниринг
 транспорт;
 связь;
 Торговля
 страхование;

689 Какой из перечисленных услуг относится к социально-управленческому сектору услуг ?

- образование.
 транспорт;
 связь;
 Торговля
 страхование;

690 Какой из перечисленных услуг относится к распределительно обменно сектору услуг ?

- Торговля
 здравоохранение
 транспорт;
 наука;
 образование.

691 Какой из перечисленных услуг относится к инфраструктурному сектору услуг?

- транспорт;
 здравоохранение
 наука;
 Торговля
 образование.

692 Какой из перечисленных услуг участвует в производстве нематериальных услуг?

- шоу-бизнес;
 торговля;
 бытовое обслуживание;
 транспорт;
 жилищное обслуживание.

693 Какой из перечисленных услуг участвует в производстве материальных услуг?

- торговля;
 шоу-бизнес;
 наука;
 здравоохранение
 искусство.

694 Какая из перечисленных услуг выполняет социальную функцию ?

- услуги культурно-зрелищных учреждений.
 услуга по восстановлению ранее утраченных потребительских свойств;
 услуги технического обслуживания оборудования;
 услуги образовательных учреждений;
 удовлетворение населения в различных видах обслуживания;

695 Какая из перечисленных услуг выполняет экономическую функцию создания дополнительных материальных благ путем производства на заказ предметов длительного пользования и восстановлению ранее утраченных потребительских свойств?

- услуга по восстановлению ранее утраченных потребительских свойств;
- удовлетворение населения в различных видах обслуживания;
- услуги технического обслуживания оборудования;
- услуги образовательских учреждений;
- услуги культурно-зрелищных учреждений.

696 Какая из перечисленных услуг выполняет экономическую функцию в процессе воспроизводства рабочей силы?

- услуги образовательских учреждений;
- удовлетворение населения в различных видах обслуживания;
- услуга по восстановлению ранее утраченных потребительских свойств;
- услуги технического обслуживания оборудования;
- услуги культурно-зрелищных учреждений.

697 Какая из перечисленных услуг выполняет экономическую функцию в процессе производства материальных благ?

- услуги технического обслуживания оборудования;
- удовлетворение населения в различных видах обслуживания;
- услуга по восстановлению ранее утраченных потребительских свойств;
- услуги образовательских учреждений;
- услуги культурно-зрелищных учреждений.

698 В радио – и телепрограммах, не зарегистрированных в качестве специализирующихся на сообщениях и материалах рекламного характера, реклама не должна превышать:

- 30 % объема вещания в течение суток.
- 25 % объема вещания в течение суток;
- 45% объема вещания в течение суток.
- 35% объема вещания в течение суток;
- 40 % объема вещания в течение суток;

699 Размер бегущей строки не должен превышать:

- 7 % площади кадра;
- 12% площади кадра;
- 10 % площади кадра;
- 5 % площади кадра;
- 15% площади кадра

700 Реклама, представляющая общественные и государственные интересы и направленная на достижение благотворительных целей – это:

- социальная реклама;
- Торговая реклама.
- бизнес-реклама;
- имиджевая реклама.
- политическая реклама.